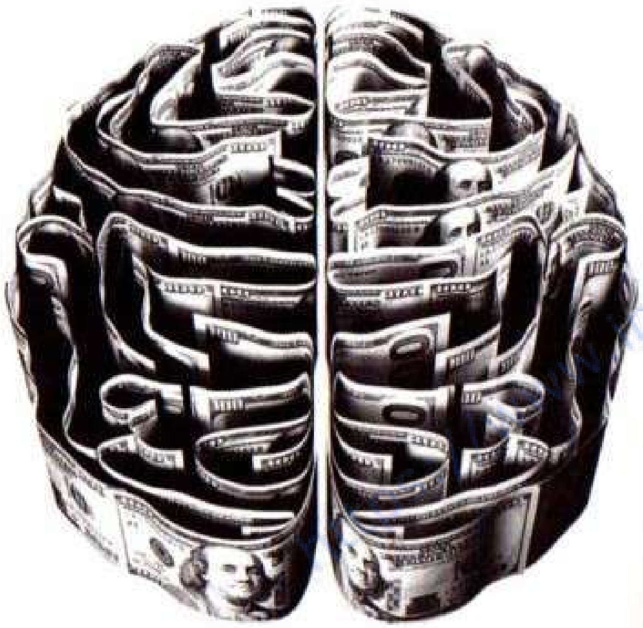
The Psychology Of Money

پیسے کی نفسیات



مورگن ہاؤسل

ترجمہ: وقاص معظم جھوجہ

وقاص معظم جھوجہ 2018 سے مختلف کمپنیوں میں ڈائریکٹر کے طور پر خدمات انجام دے رہے ہیں۔ 15 سالوں پر محیط ایک بھرپور تعلیمی پس منظر کے ساتھ، انہوں نے یونیورسٹی میں تدریس اور مشاورت (Consultancy) کے شعبہ میں کام کیا ہے۔ کمپیوٹر ٹیکنالوجی اور مالیاتی مضامین کے بارے میں ان کی گہری سمجھ کے ساتھ ساتھ علم فراہم کرنے اور طلباء کو متاثر کرنے کی ان کی صلاحیت نے انہیں طلباء میں پذیرائی دی ہے۔ کمپیوٹر سائنس اور پروجیکٹ مینجمنٹ میں ایم فل، الیکٹریکل انجینئرنگ میں ایک تعلیمی بنیاد، اور تعلیم کے مضمون میں ماسٹر کے ساتھ، علم کی دولت اور مسلسل سیکھنے کا جذبہ رکھتے ہیں۔ کیریئر کاؤنسلنگ، ٹیکنالوجی اور مالیاتی تعلیم سے متعلقہ معلومات اور ہدایات کے لئے wmjhoja.com وزٹ کریں

The Psychology of Money

پیسے کی نفسیات

مصنف

مورگن ہاؤسل

مترجم

وقاص معظم جھوجہ

بک ٹائم

کراچی - پاکستان

ادارہ Book Time کا مقصد ایسی کتب کی اشاعت کرنا ہے جو تحقیق کے لحاظ سے اعلیٰ معیار کی ہوں، اس ادارے کے تحت جو کتب شائع ہوں گی، اس کا مقصد کسی کی دل آزاری یا کسی کو نقصان پہنچانا نہیں بلکہ اشاعتی دنیا میں ایک نئی جدت پیدا کرنا ہے۔ جب کوئی مصنف کتاب لکھتا ہے تو اس میں اس کی اپنی تحقیق اور اپنے خیالات شامل ہوتے ہیں۔ ضروری نہیں ہے کہ آپ اور ہمارا ادارہ مصنف کے خیالات اور تحقیق سے متفق ہوں۔

کتاب: پیسے کی نفسیات
مصنف: مورگن ہاؤسل
ترجمہ: قاسم معظم جھوجہ

اشاعت: 2023ء
تعداد: 500
قیمت: -/800

Book Time
Urdu Bazar Karachi
Ph: 32762483 , Mob: 0315-2839042
Email: booktime786@gmail.com

فہرست

☆☆☆

اس کتاب میں مصنف مورگن ہاؤسل پیسے کے ساتھ ہمارے غیر منطقی رویے کو واضح کرنے کے یے دلچسپ کہانیاں استعمال کرتے ہیں۔ ہمیں یہ سکھایا جاتا ہے کہ پیسہ سائنس ہے جبکہ یہ کہانیاں، جذباتی مہارتیں ہیں۔ مورگن ہاؤسل میرے پسندیدہ انیاتی مصنفین میں سے ایک ہیں۔ وہ وال اسٹریٹ جرنل اور دی موٹلی فول کے سابق کالم نگار ہیں، ذاتی مالیات کو عالمی اقتصادی رجحانات کے ساتھ جوڑنے کے ان کے منفرد انداز نے پہلے ہی ایسی تحریریں تیار کی ہیں جن کی سفارش کرنے سے میں خود کو روک نہیں سکتا۔

یہ کتاب 20 مختصر ابواب پر مشتمل ہے، جس میں کہانیاں شامل ہیں جو مالی اور سرمایہ کاری کے اسباب بتاتی ہیں۔ کتاب کی بنیادی بات یہ ہے کہ پیسے کے ساتھ اچھا کام کرنے کا اس سے کوئی تعلق نہیں ہے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں اور ہر چیز کا تعلق آپ کے برتاؤ سے ہے۔ اپنی اس کتاب "پیسے کی نفسیات میں" دولت، لالچ اور خوشی کے بارے میں، ہاؤسل پیسے کے تئیں ہمارے رویے کو واضح کرنے کے لیے دلچسپ کہانیوں کا استعمال کرتے ہیں۔

مورگن ان چند لکھاریوں میں سے ایک ہیں جو قارئین کے وقت کا شعور رکھتے ہیں۔ کتاب مختصر ہے (250 صفحات سے کم) اور نقطہ نظر وسیع تر۔ یہ بات قابل فہم ہے کہ زیادہ تر قارئین کتابیں کیوں ختم نہیں کرتے۔ "پیسے کی نفسیات" ان چند کتابوں میں سے ایک ہے جو آپ متعدد بار پڑھیں گے۔ یہ کہا جاتا ہے کہ "زیادہ تر کتابیں مضامین ہونے چاہئیں، زیادہ تر مضامین بلاگ پوسٹس ہونے چاہئیں، اور زیادہ تر بلاگ پوسٹس نوٹس ہونے چاہئیں۔"

مورگن ہاؤسل ان رویوں، تجاویز اور نفسیاتی چالوں کے بارے میں لکھتے ہیں۔

- اپنے سرمایہ کاری کے وقت میں اضافہ کریں! وقت نفع کو بڑھاتا ہے اور نقصانات کو ہموار کرتا ہے۔
- جانیں کہ آپ کون سا کھیل کھیل رہے ہیں! اپنا موازنہ دوسروں سے نہ کریں! جانیں کہ آپ کے لیے کیا اہم ہے اور اسی کے مطابق اپنے مالی اہداف کی منصوبہ بندی کریں!
- سب سے اہم چیز آپ کی بچت کی شرح ہے! یہ نہیں ہے کہ آپ کتنا کماتے ہیں، اور نہ ہی آپ کی سرمایہ کاری کا منافع۔ آپ اعلیٰ آمدنی کے بغیر دولت بنا سکتے ہیں، لیکن اعلیٰ بچت کی شرح کے بغیر نہیں۔
- آزادی آپ کو پیسے سے زیادہ خوش کرتی ہے! اپنا وقت حاصل کرنے کے لیے اپنے پیسے کا استعمال کریں۔

تعارف

زمین پر سب سے بڑا شو

میرے کالج کے زمانہ میں کچھ سال لاس اینجلس کے ایک اچھے ہوٹل میں خانساماں کے طور پر کام کرتے ہوئے گزرے۔ اکثر آنے والا ایک مہمان ٹیکنالوجی ایگزیکٹو تھا۔ وہ ایک باصلاحیت نوجوان تھا، جس نے 20 کی دہائی میں وائی فائی راؤٹرز میں ایک کلیدی جز کو ڈیزائن اور پیٹنٹ کرایا تھا۔ اس نے کئی کمپنیاں شروع کیں اور فروخت کیں۔ وہ بے حد کامیاب رہا۔ اس کا پیسے کے ساتھ بھی رشتہ تھا جسے میں عدم تحفظ اور بچگانہ حماقت کے طور پر بیان کرتا ہوں۔

وہ سو ڈالر کے نوٹوں کی گڈی اٹھائے پھرتا تھا۔ اس نے اسے ہر ایک کو دکھایا جو اسے دیکھنا چاہتے تھے یا نہیں۔ وہ اپنی دولت کے بارے میں کھلم کھلا اور اونچی آواز میں ڈینگیں مارتا تھا، اکثر نشے میں رہتا تھا اور ہمیشہ کچھ نہ کچھ عجیب حرکت کرتا رہتا تھا۔ ایک دن اس نے میرے ایک ساتھی کو کئی ہزار ڈالر کی نقد رقم دی اور کہا: "سڑک پر زیورات کی دکان پر جاؤ اور مجھے 1000 ڈالر کے سونے کے سکے لا کر دو۔" ایک گھنٹہ بعد، ہاتھ میں سونے کے سکے لئے، ٹیک ایگزیکٹو اور اس کا دوست بحرالکاہل کا نظارہ کرنے والی ایک گودی کے ارد گرد جمع ہوئے۔ اس کے بعد وہ سکوں کو سمندر میں پھینکنے کے لیے آگے بڑھے۔ ان سکوں کو سمندر میں اچھال کر اس پر بحث کرنے لگے کہ کس کا سکہ سب سے دور گیا ہے۔

چند دنوں بعد اس نے ہوٹل کے ریسٹورنٹ میں ایک فانوس توڑ ڈالا۔ ایک مینیجر

نے اسے بتایا کہ یہ $500 کا لیپ ہے اور اسے اس کے پیسے دینے ہوں گے۔" آپ کو پانچ سو ڈالر چاہیے؟" ایگزیکٹو نے اپنی جیب سے نوٹوں کی ایک گڈی نکال کر منیجر کے حوالے کرتے ہوئے اسے کہا۔"یہ پانچ ہزار ڈالر ہیں۔اب نکل جاؤ میرے سامنے سے۔اور پھر کبھی میری اس طرح توہین مت کرنا۔"

آپ حیران ہو سکتے ہیں کہ یہ معاملہ کب تک چل سکتا تھا، اور جواب تھا"زیادہ دیر نہیں"۔ مجھے برسوں بعد معلوم ہوا کہ وہ دیوالیہ ہو گیا۔

اس کتاب کی بنیاد یہ ہے کہ پیسے کے ساتھ اچھا کام کرنے کا تعلق کم ہے کہ آپ کتنے ہوشیار ہیں جبکہ آپ کے برتاؤ کے ساتھ بہت کچھ منسلک ہوتا ہے۔اور تعلق سکھانا مشکل ہے، یہاں تک کہ ہوشیار لوگوں کو بھی۔ایک باصلاحیت شخص جو اپنے جذبات پر قابو کھو دیتا ہے وہ مالی تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔اس کے برعکس یہ سچ ہے کہ مالی تعلیم کے بغیر عام لوگ دولت مند ہو سکتے ہیں اگر ان کے پاس مٹھی بھر طرز عمل کی مہارتیں ہوں جن کا ذہانت کے رسمی اقدامات سے کوئی تعلق نہیں ہے۔

میرا وکی پیڈیا پر پسندیدہ کام: "رونالڈ جیمز ریڈ ایک امریکی مخیر، سرمایہ کار، چوکیدار، اور گیس اسٹیشن اٹینڈنٹ" تھا۔ رونالڈ ریڈ دیہی ورمونٹ میں پیدا ہوا تھا۔وہ اپنے خاندان میں ہائی اسکول سے گریجویٹ کرنے والا پہلا شخص تھا، جس بات نے اسے اور زیادہ متاثر کن بنایا، کہ وہ ہر روز کیمپس جایا کرتا تھا۔جو لوگ رونالڈ ریڈ کو جانتے تھے، ان کے لئے وہ کچھ قابل ذکر نہیں تھا۔اس کی زندگی اتنی ہی عام تھی جتنی کہ عام لوگوں کی۔ریڈ نے 25 سال تک گیس سٹیشن پر گاڑیاں ٹھیک کیں اور جے سی پینی میں 17 برس تک فرش صاف کیا۔اس نے 38 سال کی عمر میں $12,000 میں دو بیڈ روم کا مکان خریدا اور ساری زندگی وہیں رہا۔50 سال کی عمر میں اس کی بیوی کا انتقال ہو گیا تھا اور اس نے کبھی دوسری شادی نہیں کی۔ایک دوست نے بتایا کہ اس کا اصل مشغلہ لکڑی کاٹنا تھا۔ریڈ 2014 میں 92 سال کی عمر میں انتقال کر گیا۔

2014 میں 2,813,503 امریکیوں کا انتقال ہوا۔ان میں سے 4,000 سے بھی کم کی کل مالیت انتقال کے وقت $8 ملین ڈالر سے زیادہ تھی۔رونالڈ ریڈ ان میں سے ایک تھا۔اپنی وصیت میں سابق چوکیدار نے اپنے سوتیلے بچوں کے لیے 2 ملین ڈالر اور اپنے مقامی ہسپتال اور لائبریری کے لیے 6 ملین ڈالر سے زیادہ چھوڑے۔جس نے بھی سنا وہ حیران رہ گیا۔اس کے پاس اتنی رقم کہاں سے آئی؟ اس میں کوئی راز نہیں تھا۔نہ کوئی لاٹری جیتی تھی اور نہ ہی کوئی وراثت۔جو کچھ وہ بچا سکتا تھا بچا لیا اور اسے بلیو چپ اسٹاک میں لگا دیا۔پھر اس نے کئی دہائیوں تک انتظار کیا، اور چھوٹی سی بچت $8 ملین سے زیادہ ہو گئی۔یہی ہے چوکیدار سے انسان دوست تک کی کہانی۔

رونالڈ ریڈ کی موت سے چند ماہ قبل، رچرڈ نامی ایک اور شخص خبروں میں تھا۔رچرڈ فوسکون وہ سب کچھ تھا جو رونالڈ ریڈ نہیں تھا۔ایم بی اے کے ساتھ ہارورڈ سے تعلیم یافتہ میرل لنچ ایگزیکٹو، فوسکون کا فنانس میں اتنا کامیاب کیریئر تھا کہ وہ 40 کی دہائی میں ریٹائر ہو کر ایک انسان دوست بن گیا۔میرل کے سابق سی ای او ڈیوڈ کومانسکی نے فوسکون کی" کاروبار سے آگاہی، قائدانہ صلاحیتوں، درست فیصلے اور ذاتی دیانتداری" کی تعریف کی۔

لیکن پھر جیسے سونے کے سکوں کو پھینکنے والے ٹیک ایگزیکٹو کی طرح سب کچھ ختم ہو گیا۔2000 کی دہائی کے وسط میں فوسکون نے گرین وچ، کنیکٹی کٹ میں 18,000 مربع فٹ کے گھر کو وسعت دینے کے لیے بہت زیادہ قرض لیا جس میں 11 باتھ روم، دو لفٹ، دو پول، سات گیراج تھے، اور اس کی دیکھ بھال کے لیے ماہانہ $90,000 سے زیادہ لاگت آتی تھی۔

پھر 2008 کا مالیاتی بحران آیا۔بحران نے عملی طور پر ہر ایک کی معیشت کو نقصان پہنچایا۔اس نے بظاہر فوسکون کو خاک میں بدل دیا۔زیادہ قرض اور غیر قانونی اثاثوں نے اسے دیوالیہ کر دیا۔"میری فی الحال کوئی آمدنی نہیں ہے،" اس نے مبینہ طور پر

عدالت کو بتایا۔ 2008 میں دیوالیہ پن کی وجہ سے عدالت نے سب سے پہلے اس کے پام بیچ ہاؤس کو بند کر دیا گیا تھا۔ 2014 میں گرین وچ مینشن کی باری تھی۔

انتقال سے پانچ ماہ پہلے رونالڈ ریڈ نے اپنی دولت عطیہ کرنے کے لیے چھوڑ دی، رچرڈ فوسکون کا گھر، جہاں مہمانوں کی تواضع" گھر کے انڈور سوئمنگ پول کے اوپر کھانے سے کی جاتی" — ایک نیلامی میں ایک انشورنس کمپنی کو 75% سے بھی کم قیمت میں فروخت ہوا تھا۔

رونالڈ ریڈ نے صبر کیا۔ رچرڈ فوسکون لالچی تھا۔ دونوں کے درمیان بڑے پیمانے پر تعلیم اور تجربے کا فرق بس اتنا ہی تھا۔ یہاں سبق یہ ہے کہ رونالڈ کی طرح زیادہ لالچی اور رچرڈ کی طرح کم خرچ نہ ہوں اور یہ برا مشورہ نہیں ہے۔

ان کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ وہ فنانس کے لیے کتنی منفرد ہیں۔ کیا کسی بھی صنعت میں کوئی کالج کی ڈگری، کوئی تربیت، کوئی پس منظر، کوئی باضابطہ تجربہ، اور کوئی تعلق نہ رکھنے والا شخص بہترین تعلیم، بہترین تربیت، اور بہترین رابطوں کے ساتھ بڑے پیمانے پر کسی کو پیچھے چھوڑ دیتا ہے؟ ہارورڈ کے تربیت یافتہ سرجن سے بہتر ہارٹ ٹرانسپلانٹ کرنے والے رونالڈ ریڈ کی کہانی کے بارے میں سوچنا ناممکن ہے۔ یا بہترین تربیت یافتہ معماروں سے اعلیٰ فلک بوس عمارت کو ڈیزائن کرنا۔ دنیا کے اعلیٰ جوہری انجینئروں سے آگے نکلنے والے چوکیدار کی کہانی کے بارے میں۔

لیکن یہ کہانیاں سرمایہ کاری میں ہوتی ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ رونالڈ ریڈ رچرڈ فوسکون کے جیسا رہ سکتا تھا اس کی دو وضاحتیں ہیں۔ ایک، مالیاتی نتائج قسمت سے چلتے ہیں، ذہانت اور کوشش سے آزاد۔ یہ کسی حد تک درست ہے، اور یہ کتاب اس پر مزید تفصیل سے بحث کرے گی۔ یا، وہ (اور مجھے زیادہ عام لگتا ہے) کہ مالی کامیابی کوئی مشکل سائنس نہیں ہے۔ یہ ایک مہارت ہے، جہاں آپ کا برتاؤ اس سے زیادہ اہم ہے جو آپ جانتے ہیں۔

میں اس مہارت کو پیسے کی نفسیات کہتا ہوں۔ اس کتاب کا مقصد آپ کو یہ باور کرانے کے لیے مختصر کہانیوں کا استعمال کرنا ہے کہ مہارتیں پیسے کے تکنیکی پہلو سے زیادہ اہم ہیں۔ میں یہ اس طریقے سے بتاؤں گا جس سے ہر کسی کو مدد ملے گی — ریڈ سے فوسکون تک اور ہر ایک کو — بہتر مالی فیصلے کرنے میں۔

میں یہاں آپ کو ان باتوں کے بارے میں بتاؤں گا، جن کی بہت کم آگاہی دی جاتی ہے۔ فنانس کو بڑے پیمانے پر ریاضی پر مبنی فیلڈ کے طور پر سکھایا جاتا ہے، جہاں آپ ڈیٹا کو فارمولے میں ڈالتے ہیں اور فارمولہ آپ کو بتاتا ہے کہ کیا کرنا ہے، اور یہ فرض کیا جاتا ہے کہ آپ اسے عام زندگی میں بھی درست طریقے سے کر لیں گے۔ یہ پرسنل فنانس میں درست ہے، جہاں آپ کو چھ ماہ کا ایمرجنسی فنڈ رکھنے اور اپنی تنخواہ کا 10% بچانے کو کہا جاتا ہے۔ یہ سرمایہ کاری میں درست ہے، جہاں ہم شرح سود اور قیمتوں کے درمیان صحیح تاریخی ارتباط کو جانتے ہیں۔ اور یہ کارپوریٹ فنانس میں سچ ہے، جہاں CFOs سرمائے کی درست قیمت کی پیمائش کر سکتے ہیں۔ ایسا نہیں ہے کہ ان میں سے کوئی بھی چیز بری یا غلط ہے۔ حقیقت میں، یہ جاننا، کہ کیا کرنا ہے، آپ کو اس کے بارے میں کچھ نہیں بتاتا۔ جب آپ اسے کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو آپ کے دماغ میں کیا ہوتا ہے۔

دو موضوعات ہر ایک کو متاثر کرتے ہیں، چاہے آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہوں یا نہیں: صحت اور پیسہ۔

صحت کی دیکھ بھال کی صنعت جدید سائنس کی فتح ہے، جس میں پوری دنیا میں متوقع عمر بڑھ رہی ہے۔ سائنسی دریافتوں نے ڈاکٹروں کے پرانے خیالات کو بدل دیا ہے کہ انسانی جسم کیسے کام کرتا ہے، اور عملی طور پر ہر کوئی اس کی وجہ سے صحت مند ہے۔

پیسے کی صنعت — سرمایہ کاری، ذاتی مالیات، کاروباری منصوبہ بندی — ایک اور کہانی ہے۔ فنانس نے پچھلی دو دہائیوں کے دوران اعلیٰ یونیورسٹیوں سے آنے والے

ہوشیار ذہنوں کو تیار کیا ہے۔ ایک دہائی قبل پرنسٹن کے سکول آف انجینئرنگ میں فنانشل انجینئرنگ سب سے زیادہ مقبول تھی۔ کیا کوئی ثبوت ہے کہ اس نے ہمیں بہتر سرمایہ کار بنایا ہے؟ میں نے تو ایسا نہیں دیکھا۔

کئی سالوں میں اجتماعی آزمائش اور غلطی کے ذریعے ہم نے سیکھا کہ کس طرح بہتر کسان، ہنرمند پلمبر، اور جدید کیمسٹ بنتا ہے۔ لیکن کیا آزمائش اور غلطی نے ہمیں اپنے ذاتی مالی معاملات میں بہتر بننا سکھایا ہے؟ کیا ہم نے اپنے آپ کو قرض میں دفن کرنے کے امکانات کو کم کیا ہے؟ کیا برے دنوں کے لئے سیونگ کرنے کے لائق ہیں؟ کیا ہم نے ریٹائرمنٹ کی تیاری کر لی ہے؟ کیا اس بارے میں ہمارے خیالات حقیقت پسندانہ ہیں، کہ پیسہ ہماری خوشی کے لیے کیا کرتا ہے اور کیا نہیں کرتا؟

مجھے یقین ہے کہ اس کی زیادہ تر وجہ یہ ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں ان طریقوں سے سوچتے ہیں اور سکھائے جاتے ہیں جو بہت زیادہ فزکس (قواعد و قوانین کے ساتھ) کی طرح ہیں مگر نفسیات کی طرح نہیں (جذبات اور نزاکتوں کے ساتھ)۔ اور یہ میرے لیے، اتنا ہی دلچسپ ہے جتنا یہ اہم ہے۔

پیسہ ہر جگہ ہے، یہ ہم سب کو متاثر کرتا ہے، اور ہم میں سے اکثر کو الجھا دیتا ہے۔ ہر کوئی اس کے بارے میں تھوڑا مختلف سوچتا ہے۔ یہ ان چیزوں کے بارے میں سبق دیتا ہے جو زندگی کے بہت سے شعبوں پر لاگو ہوتے ہیں، جیسے خطرہ، اعتماد اور خوشی۔ کچھ عنوانات ایک سے زیادہ طاقتور میگنی فائنگ گلاس کی طرح ہوتے ہیں جو اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد دیتے ہیں کہ لوگ پیسے کے بارے میں اپنا برتاؤ ایسا کیوں کرتے ہیں۔ یہ زمین کے سب سے بڑے شو میں سے ایک ہے۔

پیسے کی نفسیات کے بارے میں میری بات کی اہمیت، اس موضوع پر ایک دہائی سے زیادہ لکھنے سے بنتی ہے۔ میں نے 2008 کے اوائل میں فنانس کے بارے میں لکھنا شروع کیا تھا۔ یہ مالیاتی بحران اور 80 سالوں میں بدترین کساد بازاری کا آغاز تھا۔ اس

کے بارے میں لکھنے کے لیے، میں یہ جاننا چاہتا تھا کہ یہ سب کیا اور کیوں ہو رہا ہے۔ لیکن پہلی چیز جو میں نے مالیاتی بحران کے بعد سیکھی وہ یہ تھی کہ کوئی بھی درست طریقے سے اس بات کی وضاحت نہیں کر سکتا تھا کہ کیا ہوا، یا ایسا کیوں ہوا، اس کے بارے میں کیا کیا جانا چاہیے۔ ہر اچھی وضاحت کے لیے یکساں طور پر قائل کرنے والی تردید تھی۔

انجینئرز پل کے گرنے کی وجہ کا تعین کر سکتے ہیں کیونکہ اس بات پر اتفاق ہے کہ اگر کسی خاص جگہ پر طاقت کی ایک خاص مقدار لگائی جائے تو وہ جگہ ٹوٹ جائے گی۔ طبیعیات متنازعہ نہیں ہے۔ اس کی رہنمائی قوانین سے ہوتی ہے۔ فنانس مختلف ہے۔ اس کی رہنمائی لوگوں کے طرز عمل سے ہوتی ہے۔ اور میں کیسا برتاؤ کرتا ہوں وہ مجھے سمجھ میں آتا ہے لیکن آپ کو بیوقوفانہ لگ سکتا ہے۔ میں نے جتنا زیادہ مطالعہ کیا اور مالیاتی بحران کے بارے میں لکھا، اتنا ہی مجھے احساس ہوا کہ آپ اسے مالیات کے بجائے نفسیات اور تاریخ کی نظر سے بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔

یہ سمجھنے کے لیے کہ لوگ قرض میں کیوں ڈوب جاتے ہیں، آپ کو شرح سود کا مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو لالچ، عدم تحفظ اور امید پرستی کی تاریخ کا مطالعہ کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ جاننے کے لیے کہ سرمایہ کار بیئر مارکیٹ (1) Beer Market کے نچلے حصے میں کیوں فروخت کرتے ہیں، آپ کو مستقبل میں متوقع منافع کی ریاضی کا مطالعہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو اپنے خاندان کو دیکھنے اور یہ سوچنے کی ضرورت ہے کہ کیا آپ کی سرمایہ کاری ان کے مستقبل کو خطرے میں ڈال رہی ہے۔

مجھے والٹیئر کا مشاہدہ پسند ہے۔ کہ "تاریخ اپنے آپ کو کبھی نہیں دہراتی۔ انسان ہمیشہ دہراتا ہے۔" ہم پیسے کے ساتھ کیسے برتاؤ کرتے ہیں اس پر یہ بہت اچھی طرح سے لاگو ہوتا ہے۔

2018 میں، میں نے ایک رپورٹ لکھی جس میں 20 اہم ترین خامیوں،

تعصبات، اور برے رویے کے اسباب کو بیان کیا گیا تھا جو میں نے پیسے کے ساتھ معاملات کرتے وقت لوگوں کو متاثر کرتے دیکھا ہے۔ اسے پیسے کی نفسیات کہا جاتا تھا، اور دس لاکھ سے زیادہ لوگ اسے پڑھ چکے ہیں۔ یہ کتاب اس موضوع میں گہرا غوطہ ہے۔ رپورٹ کے کچھ مختصر حصے اس کتاب میں غیر تبدیل شدہ نظر آتے ہیں۔

اس کتاب کے 20 ابواب ہیں، جن میں سے ہر ایک پیسے کی نفسیات اور اکثر متضاد خصوصیات کو بیان کرتا ہے۔ تمام ابواب ایک ہی خیال کے گرد گھومتے ہیں، لیکن اپنے الگ خدوخال پر مبنی ہیں۔ یہ کوئی لمبی کتاب نہیں ہے۔ زیادہ تر قارئین ان کتابوں کو ختم نہیں کرتے جو وہ شروع کرتے ہیں کیونکہ واحد عنوان کے لیے 300 صفحات کی وضاحت کی ضرورت نہیں ہوتی ہے۔ میں 20 مختصر پوائنٹس بناؤں گا جو آپ کو مکمل کرنے ہیں ایک طویل پوائنٹ کے مقابلے میں جسے آپ چھوڑ دیتے ہیں۔

ہم شروع کرتے ہیں۔

NO ONE'S CRAZY

کوئی بھی بیوقوف نہیں ہے

میں آپ کو ایک مسئلہ بتاتا ہوں۔ آپ اپنے پیسوں کے ساتھ کیا کرتے ہیں اس کے بارے میں اچھا سوچتے ہیں، اور دوسرے لوگ ان کے ساتھ کیا کرتے ہیں اس کے بارے میں کم فیصلہ کن ہیں۔ لوگ پیسے کے ساتھ کچھ بیووقانہ کام کرتے ہیں لیکن کوئی بھی بیوقوف نہیں ہے۔

بات یہ ہے کہ: مختلف نسلوں کے لوگ، مختلف والدین کے ذریعہ پرورش پانے والے، جنہوں نے مختلف آمدنی حاصل کی اور مختلف اقدار کے حامل، دنیا کے مختلف حصوں میں، مختلف معیشتوں میں پیدا ہوئے، مختلف مراعات اور قسمت کے ساتھ مختلف ملازمتوں اور کاروبار کا تجربہ کرتے ہوئے، بہت مختلف اسباق سیکھتے ہیں۔ ہر ایک کا اپنا منفرد تجربہ ہوتا ہے کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ اور جو آپ نے تجربہ کیا ہے وہ اس سے زیادہ دلچسپ ہے جو آپ دوسروں سے سیکھتے ہیں۔ لہٰذا ہم سب، میں، ہر کوئی زندگی کے ذریعے سیکھتا ہے کہ پیسہ کس طرح کام کرتا ہے اس کے بارے میں خیالات ایک شخص سے دوسرے شخص میں مختلف ہوتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ کو جو بیوقوف لگتا ہے وہ میری سمجھ میں آ سکتا ہو۔

جو شخص غربت میں پروان چڑھا ہے وہ خطرے اور انعام کے بارے میں اس طرح سوچتا ہے کہ ایک امیر بینکر کا بچہ کوشش کرنے پر نہیں سمجھ سکتا۔ وہ شخص جو مہنگائی کے زیادہ ہونے کے وقت پروان چڑھا تھا اس نے کچھ ایسا تجربہ کیا جو مستحکم قیمتوں کے

ساتھ پروان چڑھا شخص کبھی نہیں کرسکتا۔ بڑی کساد بازاری کے دوران سب کچھ کھونے والے اسٹاک بروکر نے کچھ ایسا تجربہ کیا جس کا ٹیک ورکر 1990 کی دہائی کے اواخر میں سوچ بھی نہیں سکتا تھا۔ آسٹریلوی جس نے 30 سالوں میں کساد بازاری نہیں دیکھی اس نے ایسا تجربہ کیا ہے جس کا تجربہ کسی امریکی نے نہیں کیا تھا۔ نہ ختم ہونے والے تجربات کی یہ فہرست لامتناہی ہے۔

آپ پیسے کے بارے میں ایسی چیزیں جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا، اور اس کے برعکس بھی اتنا ہی سچ ہے۔ آپ میری زندگی سے مختلف عقائد، اہداف اور پیشین گوئیوں کے ساتھ زندگی گزار سکتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہم ایک دوسرے سے زیادہ ہوشیار ہے، یا ایک کے پاس بہتر معلومات ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم نے مختلف اور یکساں طور پر ترغیب دینے والے تجربات کے ساتھ مختلف زندگیاں گزاری ہیں۔

پیسے کے ساتھ آپ کے ذاتی تجربات شاید دنیا میں ہونے والے واقعات کا 0.00000001% بنتے ہیں، لیکن آپ کے خیال میں دنیا کے کام کرنے کا 80% ہوسکتا ہے۔ ایسے ہی ذہین لوگ اس بات سے اختلاف کر سکتے ہیں کہ کساد بازاری کیسے اور کیوں ہوتی ہے، آپ کو اپنا پیسہ کیسے لگانا چاہیے، آپ کو کس چیز کو ترجیح دینی چاہیے، آپ کو کتنا خطرہ مول لینا چاہیے، وغیرہ۔

1930 میں امریکہ پر اپنی کتاب میں، فریڈرک لیوس ایلن نے لکھا ہے کہ عظیم کساد بازاری نے لاکھوں امریکیوں کو باطنی طور پر متاثر کیا۔ ان کی باقی زندگی کے لیے۔ لیکن تجربات کی ایک حد تھی۔ پچیس سال بعد، جب جان ایف کینیڈی صدر کے لیے انتخاب لڑ رہے تھے، ان سے ایک رپورٹر نے پوچھا کہ انھیں گریٹ ڈپریشن کے بارے میں کیا یاد ہے۔ انہوں نے تبصرہ کیا:

مجھے ڈپریشن کے بارے میں پہلے سے کوئی علم نہیں ہے۔ میرا خاندان دنیا کا خوش قسمت خاندان تھا اور اس وقت کافی تھا۔ ہمارے گھر بڑے تھے، نوکر زیادہ تھے، ہم سفر

زیادہ کرتے تھے۔ صرف ایک بار میں نے اسے دیکھا تھا، جب میرے والد نے کچھ اضافی باغبانوں کو ملازمت دینے کے لیے رکھا تھا تاکہ وہ کھا سکیں۔ میں نے ڈپریشن کے بارے میں اس وقت تک نہیں سیکھا جب تک میں نے ہارورڈ میں اس کے بارے میں نہیں پڑھا۔

یہ 1960 کے انتخابات میں ایک اہم نکتہ یہ بھی تھا۔ جو لوگوں نے سوچا کہ کیا پچھلی نسل کی سب سے بڑی معاشی کہانی کی سمجھ نہ رکھنے والے کو معیشت کا انچارج کیسے بنایا جاسکتا ہے؟ یہاں پر کینیڈی کا دوسری جنگ عظیم کے وقت موجودگی کا تجربہ کام آیا۔ جو کہ پچھلی نسل کا دوسرا سب سے زیادہ وسیع جذباتی تجربہ تھا، اور وہ اس کے حریف، ہیوبرٹ ہمفری کے پاس نہیں تھا۔

ہمارے لیے چیلنج یہ ہے کہ مطالعہ یا کھلے ذہن کی کوئی بھی مقدار حقیقی طور پر خوف اور غیر یقینی کی طاقت کو دوبارہ پیدا نہیں کرسکتی۔ میں اس کے بارے میں پڑھ سکتا ہوں کہ عظیم افسردگی کے دوران سب کچھ کھو دینا کیسا تھا۔ لیکن میرے پاس ان لوگوں کے جذباتی احساسات اور اثرات نہیں ہیں جنہوں نے حقیقت میں اس کا تجربہ کیا ہے۔ اور جو شخص اس سے گزرا وہ یہ نہیں سمجھ سکتا تھا کہ مجھ جیسا کوئی شخص اسٹاک کے مالک ہونے جیسی چیزوں کے بارے میں مطمئن کیوں ہوسکتا ہے۔ ہم دنیا کو ایک مختلف نظریے سے دیکھتے ہیں۔

سپریڈ شیٹس (2) Spread Sheets بڑی اسٹاک مارکیٹ میں کمی کی تاریخی تعدد کا نمونہ بنا سکتی ہیں۔ لیکن وہ گھر آنے پر بچوں کو دیکھ کر، یا یہ سوچنے کے احساس کا نمونہ نہیں بنا سکتی کہ آپ نے کوئی غلطی کی ہے جس سے ان کی زندگیوں پر اثر پڑے گا۔ تاریخ کا مطالعہ آپ کو ایسا محسوس کرواتا ہے کہ آپ کچھ سمجھ رہے ہیں۔ لیکن جب تک آپ اس کے ذریعے زندگی نہیں گزارتے اور ذاتی طور پر اس کے نتائج کو محسوس نہیں کرتے، ہوسکتا ہے کہ آپ اسے اپنے رویے کو تبدیل کرنے کے لیے کافی نہ سمجھیں۔ ہم

سب سوچتے ہیں اور ہم جانتے ہیں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے۔ لیکن ہم سب نے اس کا صرف ایک چھوٹا سا تجربہ کیا ہے۔ جیسا کہ سرمایہ کار مائیکل بیٹنگ کہتے ہیں، "کچھ اسباق کو سمجھنے سے پہلے ان کا تجربہ کرنا پڑتا ہے۔" ہم سب اس سچائی کے مختلف طریقوں کا شکار ہیں۔

2006 میں نیشنل بیورو آف اکنامک ریسرچ کے ماہر معاشیات الریک مالمینڈیر اور اسٹیفن ناگل نے کنزیومر فنانس کے سروے کے 50 سالوں کا جائزہ لیا—ایک تفصیلی نظر جس میں امریکی اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔

اصولی طور پر لوگوں کو اپنے اہداف اور سرمایہ کاری کے ان اختیارات کی خصوصیات کی بنیاد پر سرمایہ کاری کے فیصلے کرنے چاہئیں جو ان کے لیے دستیاب ہوں۔ لیکن لوگ ایسا نہیں کرتے۔ ماہرین اقتصادیات نے پایا کہ لوگوں کی زندگی بھر کی سرمایہ کاری کے فیصلے ان تجربات پر بہت زیادہ اثر انداز ہوتے ہیں جو ان سرمایہ کاروں نے اپنے دور میں کیے تھے۔ خاص طور پر ان کی بالغ زندگی کے ابتدائی تجربات۔ اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب افراط زر زیادہ تھا، تو آپ نے ان لوگوں کے مقابلے میں اپنی کم رقم بانڈز میں لگائی جو افراط زر کے کم ہونے پر بڑے ہوئے تھے۔ اگر آپ اس وقت بڑے ہوئے جب اسٹاک مارکیٹ مضبوط تھی، تو آپ نے ان لوگوں کے مقابلے میں زیادہ رقم اسٹاک میں لگائی جو اسٹاکس کے کمزور ہونے کے دوران بڑے ہوئے تھے۔

ماہرین اقتصادیات نے لکھا: "ہمارے نتائج بتاتے ہیں کہ انفرادی سرمایہ کاروں کو خطرہ برداشت کرنے کی خواہش ذاتی تاریخ پر منحصر ہے۔" نا ذہانت نا تعلیم اور نا چالاکی بس خوش قسمتی ہے آپ کب اور کہاں پیدا ہوئے۔

فنانشل ٹائمز نے 2019 میں مشہور بانڈ مینیجر بل گراس کا انٹرویو کیا۔ "گراس نے اعتراف کیا کہ اگر وہ ایک دہائی پہلے یا بعد میں پیدا ہوا ہوتا تو شاید وہ اس جگہ نہ ہوتا جہاں وہ آج ہے۔" گراس کا کیریئر بانڈز میں رد و بدل کے موافق تھا۔ اس قسم کی چیز

صرف آپ کے سامنے آنے والے مواقع کو متاثر نہیں کرتی۔ یہ اس پر اثر انداز ہوتا ہے کہ آپ ان مواقع کے بارے میں کیا سوچتے ہیں جب وہ آپ کے سامنے آتے ہیں۔ مجموعی طور پر، بانڈز دولت پیدا کرنے والی مشینیں تھیں۔ اپنے والد کی نسل کے لیے، جو زیادہ مہنگائی کے ساتھ پلے بڑھے اور اس کو برداشت کیا، اس وقت اس کام کو پیسہ ضائع کرنے والے کے طور پر دیکھا جا سکتا ہے۔

لوگوں نے پیسے کا تجربہ کس طرح کیا ہے اس میں فرق کم نہیں ہے، یہاں تک کہ ان میں بھی جو آپ کے خیال میں کافی ملتے جلتے ہیں۔

آپ اسٹاک کو لے لیں۔ اگر آپ 1970 میں پیدا ہوئے تھے، تو S&P 500 آپ کی نوعمری اور 20 کی دہائی کے دوران تقریباً 10 گنا بڑھ گیا تھا، اسے افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کیا گیا تھا۔ یہ ایک حیرت انگیز واپسی تھی۔ اگر آپ 1950 میں پیدا ہوئے تھے، تو مارکیٹ آپ کی نوعمری اور 20 کی دہائیوں میں افراط زر کے مطابق تبدیل نہیں ہوئی۔ لوگوں کے دو گروہ، جو مختلف سالوں میں پیدا ہوئے، اسٹاک مارکیٹ کے کام کرنے کے بارے میں بالکل مختلف نظریہ کے ساتھ زندگی گزارتے ہیں۔ اگر آپ 1960 کی دہائی کے امریکہ میں پیدا ہوئے تھے، تو آپ کی نوعمری اور 20 کی دہائی کے دوران افراط زر نے قیمتوں میں تین گنا سے زیادہ اضافہ کیا۔ آپ کے نوجوان، متاثر کن سال جب آپ اس بارے میں علم کی بنیاد تیار کر رہے ہیں کہ معیشت کیسے کام کرتی ہے۔ آپ کو فیول کی لائنیں اور پے چیکس یاد ہیں جو اس وقت سے پہلے والی لائنوں کے مقابلے میں نمایاں طور پر کم تھے۔ لیکن اگر آپ کی پیدائش 1990 میں ہوئی تھی، تو آپ کی پوری زندگی میں افراط زر اتنا کم رہا ہے کہ شاید یہ کبھی آپ کے ذہن میں بھی نہ آیا ہو۔

نومبر 2009 میں امریکہ کی ملک گیر بے روزگاری تقریباً 10 فیصد تھی۔ لیکن ہائی اسکول ڈپلومہ کے بغیر 16 سے 19 سال کی عمر کے افریقی امریکی مردوں کے لیے بے

روزگاری کی شرح 49% تھی۔ کالج کی ڈگری کے ساتھ 45 سال سے زیادہ عمر کی کاکیشین خواتین کے لیے، یہ 4% تھی۔ دوسری جنگ عظیم کے دوران جرمنی اور جاپان کی مقامی اسٹاک مارکیٹوں کا صفایا ہو گیا۔ پورے علاقے کو بمباری نے تباہ کر دیا گیا۔ جنگ کے اختتام پر جرمن فارموں نے ملک کے شہریوں کو روزانہ 1,000 کیلوریز فراہم کرنے کے لیے خوراک پیدا کی تھی۔ اس کا موازنہ امریکہ سے کریں، جہاں اسٹاک مارکیٹ 1941 سے 1945 کے آخر تک دوگنا ہو گئی تھی، اور معیشت تقریباً دو دہائیوں میں سب سے زیادہ مضبوط تھی۔

کسی کو بھی ان گروہوں کے ارکان سے یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ اپنی باقی زندگی افراط زر کے بارے میں یہی سوچتے ہوئے گزاریں گے۔ یا اسٹاک مارکیٹ۔ یا بے روزگاری؟ یا عام طور پر پیسہ کے بارے میں۔ کسی کو ان سے مالی جواب کی توقع نہیں رکھنی چاہیے۔ اسی طرح کسی کو یہ خیال نہیں کرنا چاہیے کہ وہ انہی ترغیبات سے متاثر ہیں۔ کسی کو بھی ان سے یہ توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ مشورے کے انہی ذرائع پر بھروسہ کریں۔ کسی کو توقع نہیں رکھنی چاہیے کہ وہ اس بات پر متفق ہوں کہ کیا اہم ہے، اس کی کیا قیمت ہے، آگے کیا ہونے کا امکان ہے، اور آگے کا بہترین راستہ کیا ہے۔ پیسے کے بارے میں ان کا نظریہ مختلف دنیاؤں میں قائم ہوا۔ اور جب ایسا ہوتا ہے تو پیسے کے بارے میں ایک نظریہ جسے لوگوں کا ایک گروہ مشکل سمجھتا ہے، دوسرے کے لیے آسان ہو جاتا ہے۔

کچھ سال پہلے، نیویارک ٹائمز نے تائیوان کی الیکٹرانکس بنانے والی بڑی کمپنی Foxconn کے کام کے حالات پر ایک کہانی شائع کی تھی۔ حالات اکثر ناگوار ہوتے ہیں۔ قارئین بجا طور پر پریشان تھے۔ لیکن کہانی کا ایک دلچسپ جواب ایک چینی کارکن کے بھتیجے کی طرف سے آیا، جس نے تبصرہ سیکشن میں لکھا: میری خالہ نے کئی سال کام کیا جس کو امریکی "پسینے کی دکانیں" کہتے ہیں۔ یہ مشکل کام تھا۔ لمبے گھنٹے، "تھوڑی"

اجرت، "خراب" کام کے حالات۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ میری خالہ ان میں سے کسی ایک فیکٹری میں کام کرنے سے پہلے کیا کرتی تھیں؟ وہ ایک طوائف تھی۔ اس پرانے طرز زندگی کے مقابلے میں "پسینے کی دکان" میں کام کرنے کا خیال میری رائے میں ایک بہترین عمل ہے۔ میں سمجھتا ہوں کہ میری خالہ کا ایک شریر سرمایہ دار باس کے ذریعہ "استحصال" کرنا بہتر ہوگا۔ بجائے اس کے، کہ چند ڈالر کے عوض اس کے جسم کو کئی مردوں نے استعمال کیا ہو۔ اس لیے میں بہت سے امریکیوں کی سوچ سے پریشان ہوں۔ ہمارے پاس مغرب کی طرح مواقع نہیں ہیں۔ ہمارا حکومتی ڈھانچہ مختلف ہے۔ ملک مختلف ہے۔ ہاں، فیکٹری میں سخت محنت مزدوری ہے۔ کیا یہ بہتر ہو سکتا ہے؟ ہاں، لیکن صرف اس صورت میں جب آپ اس کا موازنہ امریکی ملازمتوں سے کریں۔

مجھے نہیں معلوم کہ اس کا کیا کرنا ہے۔ میں اس پر سختی سے بحث کرنا چاہتا ہوں۔ میری بات سمجھنی چاہیے۔ لیکن زیادہ تر اس بات کی ایک مثال ہے کہ کس طرح مختلف تجربات، موضوعات کے اندر بہت مختلف خیالات کا باعث بن سکتے ہیں جن کے بارے میں ایک فریق بدیہی طور پر سوچتا ہے کہ سیاہ اور سفید ہونا چاہیے۔ لوگ پیسے کے بارے میں جو بھی فیصلہ کرتے ہیں وہ اس وقت ان کے پاس موجود معلومات کے مطابق جائز قرار دیتے ہیں اور اسے دنیا کے کام کرنے کے انوکھے ذہنی ماڈل میں شامل کرتے ہیں۔

ان لوگوں کو غلط معلومات دی جا سکتی ہیں۔ ان کے پاس نامکمل معلومات ہو سکتی ہیں۔ وہ ریاضی میں خراب ہو سکتے ہیں۔ انہیں بوسیدہ مارکیٹنگ کے ذریعے قائل کیا جا سکتا ہے۔ انہیں اندازہ نہیں ہو سکتا کہ وہ کیا کر رہے ہیں۔ وہ اپنے اعمال کے نتائج کا غلط اندازہ لگا سکتے ہیں۔ کیا وہ ایسا ہی کرتے ہیں؟ لیکن ہر مالیاتی فیصلہ جو ایک شخص کرتا ہے، اس وقت وہ ٹھیک لگتا ہے وہ ان چیزوں کی جانچ کرتا ہے جن کی انہیں جانچنے کی ضرورت ہے۔ وہ اپنے آپ کو اس بارے میں ایک کہانی سناتے ہیں کہ وہ کیا کر رہے ہیں اور وہ ایسا کیوں کر رہے ہیں، اس کہانی کو ان کے اپنے منفرد تجربات نے تشکیل دیا

ہوتا ہے۔

ایک سادہ سی مثال لیں: لاٹری ٹکٹ۔ امریکی ان پر فلموں، ویڈیو گیمز، موسیقی، کھیلوں کی تقریبات اور کتابوں سے زیادہ خرچ کرتے ہیں۔ اور انہیں کون خریدتا ہے؟ زیادہ تر غریب لوگ۔ اوسط خرچ پر امریکہ میں سب سے کم آمدنی والے گھرانے ان ٹکٹوں پر ایک سال میں $412 خرچ کرتے ہیں۔ چالیس فیصد امریکی ایمرجنسی میں $400 نہیں کما سکتے۔ جس کا مطلب یہ ہے کہ: جو لوگ لاٹری ٹکٹوں میں $400 خرچ کر رہے ہیں یہ وہی لوگ ہیں جو کہتے ہیں کہ وہ ایمرجنسی میں $400 نہیں کما سکتے۔ وہ جس چیز پر اپنے پیسے اڑا رہے ہیں اسے حاصل کرنے کے لیے لاکھوں میں ایک کا امکان ہے۔

یہ مجھے بیوقوفانہ لگتا ہے۔ یا شاید آپ کو بھی بیوقوفانہ لگے۔ لیکن میں سب سے کم آمدنی والے گروہ میں نہیں ہوں۔ آپ کا بھی امکان نہیں ہے۔ اس لیے ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لیے کم آمدنی والے لاٹری ٹکٹ کے خریداروں کی لاشعوری دلیل کو سمجھنا مشکل ہے۔ لیکن تھوڑا سا سوچیں، اور آپ تصور کر سکتے ہیں کہ یہ کچھ اس طرح ہوتا ہے: ہم تنخواہ سے تنخواہ تک گزارہ کرتے ہیں اور بچت کرنا پہنچ سے باہر لگتا ہے۔ بہت زیادہ تنخواہ حاصل کرنے کے ہمارے امکانات مشکل لگتے ہیں۔ ہم اچھی چھٹیاں، نئی کاریں، ہیلتھ انشورنس، یا محفوظ علاقوں میں گھروں کے متحمل نہیں ہو سکتے۔ ہم قرض کے بغیر اپنے بچوں کو کالج میں داخل نہیں کرا سکتے۔ آپ لوگ جو فنانس کی کتابیں پڑھتے ہیں ان میں سے زیادہ تر چیزیں جنہیں حاصل کرنے کا اچھا موقع ہے، ہم حاصل نہیں کر پاتے۔ لاٹری ٹکٹ خریدنا ہماری زندگی میں واحد موقع ہے کہ ہم اچھی چیزیں حاصل کرنے کا ایک مضبوط خواب دیکھ سکتے ہیں اور اسے قدر کی نگاہ سے دیکھ سکتے ہیں۔ ہم ایک خواب کی ادائیگی کر رہے ہیں، اور ہو سکتا ہے کہ آپ اسے نہ سمجھیں کیونکہ آپ پہلے ہی ایک خواب جی رہے ہیں۔ اس لیے ہم ٹکٹ خریدتے ہیں۔ مگر جب آپ دیوالیہ ہو جائیں تو یہ لاٹری خریدنے کا خیال اچھا ہے۔

اور یہ خیال کہ "جو کچھ آپ کر رہے ہیں وہ بیوقوفانہ لگتا ہے لیکن میں سمجھتا ہوں کہ آپ ایسا کیوں کر رہے ہیں۔" ہمارے بہت سے مالی فیصلوں کی وجہ سے پردہ اٹھاتا ہے۔ بہت کم لوگ اسپریڈ شیٹ کے ساتھ خالصتاً مالی فیصلے کرتے ہیں۔ وہ انہیں رات کے کھانے کی میز پر، یا کمپنی کی میٹنگ میں بناتے ہیں۔ ایسی جگہیں جہاں ذاتی تاریخ، دنیا کے بارے میں آپ کا اپنا منفرد نظریہ، انا، فخر، مارکیٹنگ اور عجیب و غریب ترغیبات کو ایک ساتھ ایک کہانی میں جوڑ دیا جاتا ہے جو آپ کے لیے کارآمد ہے۔

ایک اور اہم نکتہ جو اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ پیسے کے فیصلے اتنے مشکل اور اس قدر غلط رویہ کیوں رکھتے ہیں، اب یہ جاننا ہے کہ اس موضوع میں کیا نیا ہے۔ پیسہ کافی عرصے سے موجود ہے۔ لیڈیا کے بادشاہ ایلیٹس، جو اب ترکی کا حصہ ہے، کے بارے میں خیال کیا جاتا ہے کہ 600 قبل مسیح میں پہلی سرکاری کرنسی بنائی گئی۔ لیکن پیسے کے فیصلوں کی جدید بنیاد، بچت اور سرمایہ کاری ان تصورات پر مبنی ہے جو عملی طور پر ابھی بچے ہیں۔

ریٹائرمنٹ لے لو: 2018 کے آخر میں امریکی ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس میں 27 ٹریلین ڈالر تھے۔ جو اسے عام سرمایہ کار کی بچت اور سرمایہ کاری کے فیصلوں کا بنیادی محرک بناتا ہے۔ لیکن ریٹائرمنٹ کی بچت کا خیال زیادہ سے زیادہ، دو نسلوں پرانا ہے۔ دوسری جنگ عظیم سے پہلے زیادہ تر امریکیوں نے مرنے تک کام کیا۔ یہی توقع اور حقیقت تھی۔ 1940 کی دہائی تک 65 اور اس سے زیادہ عمر کے مردوں کی لیبر فورس میں شرکت کی شرح 50 فیصد سے زیادہ تھی: سوشل سیکورٹی کا مقصد اسے تبدیل کرنا تھا۔ لیکن اس کے ابتدائی فوائد مناسب پنشن کے قریب نہیں تھے۔ جب ایڈا مے فلر نے 1940 میں پہلا سوشل سیکیورٹی چیک کیش کیا تو یہ اس کے لیے $22.54 تھا۔ یہ 1980 کی دہائی تک نہیں تھا کہ ریٹائر ہونے والوں کے لیے اوسط سوشل سیکیورٹی چیک مہنگائی کے لیے ایڈجسٹ کیے جانے والے ماہانہ $1,000 سے تجاوز کر گیا تھا۔ مردم

شماری بیورو نے 65 سال سے زیادہ عمر کے ایک چوتھائی سے زیادہ امریکیوں کو 1960 کی دہائی کے آخر تک غربت میں رہنے والے کے طور پر بیان کیا تھا۔

ان باتوں سے یہ یقین ہو جاتا ہے کہ "ہر ایک کے پاس نجی پنشن ہوتی تھی۔" لیکن یہ بے حد مبالغہ آرائی ہے۔ ایمپلائی بینیفٹ ریسرچ انسٹی ٹیوٹ وضاحت کرتا ہے، 1975 میں 65 سال یا اس سے زیادہ عمر والوں میں سے صرف ایک چوتھائی کی پنشن کی آمدنی تھی۔" اس خوش قسمت اقلیت میں، گھریلو آمدنی کا صرف 15% پنشن سے آیا۔ نیویارک ٹائمز نے 1955 میں ریٹائرمنٹ کی بڑھتی ہوئی خواہش کے بارے میں لکھا، لیکن مسلسل نااہلی کہ: "ایک پرانی کہاوت کو دہرایا جا رہا ہے۔ ہر کوئی ریٹائرمنٹ کے بارے میں بات کرتا ہے، لیکن بظاہر بہت کم لوگ اس بارے میں عمل کچھ کرتے ہیں۔

1980 کی دہائی تک یہ خیال نہیں تھا کہ ہر کوئی باعزت ریٹائرمنٹ کا مستحق ہے، پھر باعزت ریٹائرمنٹ نے زور پکڑ لیا۔ اور تب سے اس باعزت ریٹائرمنٹ کو حاصل کرنے کی وجہ یہ ہے کہ ہر کوئی اپنے پیسے کی بچت سے سرمایہ کاری کرے گا۔ میں دوبارہ بتاتا ہوں کہ یہ خیال کتنا نیا ہے: (k)401 (3) امریکی ریٹائرمنٹ کی ریڑھ کی ہڈی، 1978 تک موجود نہیں تھی۔ روتھ آئی آر اے 1998 تک بنا نہیں تھا۔ کسی کو حیران نہیں ہونا چاہئے کہ ہم میں سے بہت سے لوگ ریٹائرمنٹ کی بچت سے سرمایہ کاری کرنے میں خراب ہیں۔ ہم بیوقوف نہیں ہیں۔ ہم سب صرف نئے ہیں۔ کالج کے لیے بھی یہی ہے۔ بیچلر ڈگری میں 25 سال سے زیادہ عمر کے امریکی 1940 میں 20 میں سے 1 تھے اور یہ 2015 تک 4 میں سے 1 ہو گئے۔ اب اوسط کالج ٹیوشن فیس افراط زر کی وجہ سے چار گنا سے زیادہ بڑھ گئی ہے۔ یہ معاشرہ اتنی تیزی سے تبدیل ہو رہا ہے کہ، پچھلے 20 سالوں میں بہت سارے لوگوں نے طالب علم کے قرضوں کے بارے میں خراب فیصلے کیے ہیں۔ یہاں تک کہ سیکھنے کی کوشش کرنے کے لیے کئی دہائیوں کا تجربہ ضروری نہیں

ہے۔ ہم اس سے جان چھڑا رہے ہیں۔ ایسے ہی انڈیکس فنڈز Inde fund (4) کے لیے، جو 50 سال سے کم پرانے ہیں۔ اور ہیج فنڈز Hedge Funds (5)، جو پچھلے 25 سالوں پہلے شروع ہی نہیں ہوا تھا۔ یہاں تک کہ صارفین کے قرضوں کا وسیع پیمانے پر استعمال، رہن، کریڈٹ کارڈز، اور کار کا قرض، دوسری جنگ عظیم کے بعد تک شروع نہیں ہوئے تھے، جب تک کہ GI بل (6) نے لاکھوں امریکیوں کے لیے قرض لینا آسان بنا دیا۔

کتوں کو 10,000 سال پہلے پالا گیا تھا اور اب بھی وہ اپنے جنگلی آباؤ اجداد کے کچھ رویے کو برقرار رکھتے ہیں۔ جبکہ ہمیں جدید مالیاتی نظام میں 20 سے 50 سال کے درمیان کا تجربہ، مکمل طور پر کامیاب ہونے کی امید دیتا ہے۔ ایک ایسے موضوع کے لیے جو جذبات ۔بمقابلہ حقیقت سے متاثر ہو، یہ ایک مسئلہ ہے۔ اور اس سے یہ سمجھانے میں مدد ملتی ہے کہ ہم ہمیشہ وہ کیوں نہیں کرتے جو ہمیں پیسوں کے ساتھ کرنا چاہیے۔ ہم سب پیسے کے ساتھ بیوقوفانہ حرکتیں کیوں کرتے ہیں، کیونکہ ہم سب اس کھیل میں نسبتاً نئے ہیں اور جو بات آپ کو بیوقوفانہ لگتی ہے وہ مجھے سمجھ میں آ سکتی ہے۔ اسلئے کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔

اب میں آپ کو ایک اور کہانی سناتا ہوں کہ بل گیٹس کیسے امیر ہوئے۔

LUCK & RISK

قسمت اور خطرہ

قسمت اور خطرہ بہن بھائی ہیں۔ یہ دونوں حقیقتیں ہیں کہ زندگی کا ہر نتیجہ انفرادی کوششوں کے علاوہ دیگر قوتوں کے ذریعے چلتا ہے۔NYU کے پروفیسر سکاٹ گیلوے کا خیال، جو کامیابی کا فیصلہ کرتے وقت یاد رکھنا بہت ضروری ہے، آپ اپنے اور دوسروں کے بارے میں: "کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں جتنا وہ آپ کو لگتا ہے۔" بل گیٹس دنیا کے واحد ہائی اسکولوں میں سے ایک میں گئے جن میں کمپیوٹر تھا۔ سیئٹل کے بالکل باہر لیکسائیڈ اسکول کو کمپیوٹر کیسے ملا اس کی کہانی قابل ذکر ہے۔

بل ڈوگل دوسری جنگ عظیم میں بحریہ کے پائلٹ تھے جو ہائی اسکول کے ریاضی اور سائنس کے استاد تھے۔ "اس کا خیال تھا کہ کتاب کا مطالعہ حقیقی دنیا کے تجربے کے بغیر کافی نہیں ہے۔ اس نے یہ بھی محسوس کیا کہ جب ہم کالج پہنچیں تو ہمیں کمپیوٹر کے بارے میں کچھ جاننے کی ضرورت ہوگی،" مائیکروسافٹ کے شریک بانی مرحوم پال ایلن نے بتایا۔ 1968 میں ڈوگل نے لیکسائیڈ اسکول مدرز کلب سے درخواست کی کہ وہ اپنی سالانہ سیل سے حاصل ہونے والی تقریباً $3,000 کی رقم کو جنرل الیکٹرک کے مین فریم (7) Main Frame ٹرمینل سے جڑے ٹائم شیئرنگ کمپیوٹر Time Sharing(8) کے ماڈل 30 کو لیز پر دینے کے لیے استعمال کرے گا۔ گیٹس نے بعد میں کہا کہ "ٹائم شیئرنگ کا خیال 1965 میں ایجاد ہوا تھا۔" "کوئی بہت آگے دیکھنے والا تھا۔" زیادہ تر یونیورسٹی سے گریجویٹس کے پاس کمپیوٹر اتنا جدید نہیں تھا جتنا کہ بل گیٹس کو

آٹھویں جماعت تک رسائی حاصل تھی۔ اور اسے، اس کمپیوٹر سے کافی لگاؤ تھا۔

گیٹس 1968 میں 13 سال کے تھے جب ان کی ملاقات ہم جماعت پال ایلن سے ہوئی۔ ایلن کو اسکول کے کمپیوٹر کا بھی جنون تھا، اور دونوں نے اسے خوب استعمال کیا۔ لیکسائیڈ کا کمپیوٹر اس کے عام نصاب کا حصہ نہیں تھا۔ یہ ایک آزاد مطالعاتی پروگرام تھا۔ بل اور پال اپنی فرصت کے وقت اس چیز سے کھیل سکتے تھے، اپنی تخلیقی صلاحیتوں کو اسکول کے بعد، رات گئے تک، ویک اینڈ پر استعمال کرتے تھے۔ وہ تیزی سے کمپیوٹنگ کے ماہر بن گئے۔ رات گئے اپنے ایک سیشن کے دوران، ایلن نے گیٹس کو فارچیون میگزین دکھاتے ہوئے کہا، "آپ کے خیال میں فارچیون 500 Fortune (9) کمپنی چلانا کیسا ہے؟" ایلن نے کہا کہ اسے کوئی اندازہ نہیں تھا۔ "شاید کسی دن ہماری اپنی کمپیوٹر کمپنی ہو،" گیٹس نے کہا۔ مائیکروسافٹ کی مالیت اب ایک ٹریلین ڈالر سے زیادہ ہے۔

تھوڑا تیز ریاضی: اقوام متحدہ کے مطابق، 1968 میں دنیا میں تقریباً 303 ملین ہائی اسکول جانے والے لوگ تھے۔ ان میں سے تقریباً 18 ملین امریکہ میں رہتے تھے۔ ان میں سے تقریباً 270,000 ریاست واشنگٹن میں رہتے تھے۔ ان میں سے 100,000 سے کچھ زیادہ سیئٹل کے علاقے میں رہتے تھے۔ اور ان میں سے صرف 300 نے لیکسائیڈ اسکول میں تعلیم حاصل کی۔ 303 ملین سے شروع ہو کر، 300 کے ساتھ ختم ہوا۔ ہائی اسکول کی عمر کے دس لاکھ میں سے ایک طالب علم نے ہائی اسکول میں تعلیم حاصل کی جس میں کمپیوٹر خریدنے کے لیے پیسے اور دور اندیشی کا مجموعہ تھا۔ بل گیٹس ان میں سے ایک تھے۔ گیٹس نے 2005 میں اسکول کی گریجویشن کلاس کو بتایا کہ اس بارے میں بتاتے ہوئے نہیں ہچکچاتے کہ "اگر لیکسائیڈ نہ ہوتا تو مائیکروسافٹ نہ ہوتا"۔

گیٹس حیران کن طور پر ہوشیار ہیں، اس سے بھی زیادہ محنتی، اور نوعمری میں ان کے پاس کمپیوٹر کے لیے ایک ایسا وژن تھا جسے کمپیوٹر کے زیادہ تر تجربہ کار بھی نہیں سمجھ

سکتے تھے۔ اس نے لیکسائیڈ اسکول جا کر دس لاکھ میں سے ایک کا آغاز بھی کیا۔ اب میں آپ کو گیٹس کے دوست کینٹ ایونز کے بارے میں بتاتا ہوں۔ وہ قسمت کے قریبی بھائی، خطرے کا شکار ہوا۔ بل گیٹس اور پال ایلن مائیکروسافٹ کی کامیابی کی بدولت گھریلو نام بن گئے۔ لیکن لیکسائیڈ میں ہائی اسکول کمپیوٹر پروڈیجز میں اس گروہ کا تیسرا رکن بھی تھا۔ کینٹ ایونز اور بل گیٹس آٹھویں جماعت میں بہترین دوست بن گئے۔ گیٹس کے اپنے کہنے کے مطابق، ایونز، کلاس کا بہترین طالب علم تھا۔ گیٹس نے انسائیڈ بلز برین نامی دستاویزی فلم یاد کرتے ہوئے کہا کہ دونوں نے "فون پر مضحکہ خیز بات کی تھی۔ میں اب بھی کینٹ کا فون نمبر جانتا ہوں،" وہ کہتے ہیں۔ "5257851۔"

ایونز کمپیوٹر میں اتنے ہی ماہر تھے جتنے گیٹس اور ایلن۔ لیکسائیڈ نے ایک بار اسکول کے کلاس شیڈول کو دستی طور پر اکٹھا کرنے کے لیے جدوجہد کی تھی۔ سینکڑوں طالب علموں کو ایسی کلاسیں حاصل کرنے کے لیے جن کی ضرورت دوسرے کورسز میں نہیں ہوتی۔ اسکول نے بل اور کینٹ کو، کسی بھی طریقے سے اس مسئلہ کو حل کرنے کے لیے کمپیوٹر پروگرام بنانے کا کام سونپا۔ یہ کام کر گیا، اور پال ایلن کے برعکس، کینٹ نے بل کے کاروباری ذہن اور لامتناہی عزائم کو جان لیا۔ "کینٹ کے پاس ہمیشہ ایک وکیل کے بریف کیس کی طرح بڑا بریف کیس ہوتا تھا،" گیٹس یاد کرتے ہیں۔

"ہم اس وقت یہی سوچتے تھے۔ ہم مستقبل میں پانچ یا چھ سالوں میں کیا کریں گے اس کے بارے میں منصوبہ بندی کرنا۔ کیا ہمیں سی ای او بننا چاہئے؟ آپ پر کس قسم کا اثر ہو سکتا ہے؟ کیا ہمیں جرنیل بننا چاہیے؟ کیا ہمیں سفیر بننا چاہیے؟ جو کچھ بھی تھا، بل اور کینٹ جانتے تھے کہ وہ مل کر کام کریں گے۔ کینٹ کے ساتھ اپنی دوستی کی یاد تازہ کرنے کے بعد، گیٹس دھیمے سے خاموش ہو گئے۔ "ہم مل کر کام کرتے رہتے۔ مجھے یقین ہے کہ ہم اکٹھے کالج گئے ہوتے۔ کینٹ گیٹس اور ایلن کے ساتھ مائیکروسافٹ کا بانی پارٹنر ہو سکتا تھا۔ لیکن ایسا کبھی نہیں ہوا۔ کینٹ ہائی اسکول سے فارغ التحصیل ہونے

سے پہلے کوہ پیمائی کے ایک حادثے میں مر گیا۔

ہر سال ریاست ہائے متحدہ امریکہ میں تقریباً تین درجن کوہ پیماؤں کی موت واقع ہوتی ہے۔ ہائی اسکول میں پہاڑ پر مارے جانے کے امکانات تقریباً ایک ملین میں سے ایک ہیں۔ بل گیٹس نے لیکسائڈ سے گریجویٹ ہو کر ایک ملین میں سے ایک کا تجربہ کیا۔ کینٹ ایونز نے ایک ملین میں سے ایک خطرے کا تجربہ کیا کہ وہ اور گیٹس جو کچھ حاصل کرنے کے لیے نکلے تھے کیا انھوں نے اسے حاصل نہیں کر لیا۔ وہی قوت، وہی شدت، مخالف سمتوں میں کام کر رہی ہے۔ قسمت اور خطرہ دونوں ہی حقیقت ہیں کہ زندگی کا ہر نتیجہ انفرادی کوششوں کے علاوہ دوسری قوتوں کے ذریعے حاصل ہوتا ہے۔ وہ اتنے ملتے جلتے ہیں کہ آپ دوسرے کا یکساں احترام کیے بغیر ایک پر یقین نہیں کر سکتے۔ یہ دونوں اس لیے ہوتے ہیں کیونکہ دنیا اتنی پیچیدہ ہے کہ آپ کے 100% کوشش سے آپ 100% نتائج حاصل نہیں کر سکتے۔ وہ ایک ہی چیز سے چلتے ہیں: آپ سات ارب دوسرے لوگوں اور لامحدود متحرک حصوں کے ساتھ کھیل میں ایک شخص ہیں۔ آپ کے کنٹرول سے باہر کی کارروائیوں کا حادثاتی اثر ان سے زیادہ نتیجہ خیز ہو سکتا ہے جو آپ جان بوجھ کر کرتے ہیں۔ لیکن دونوں کی پیمائش کرنا اور قبول کرنا مشکل ہے کہ وہ بھی اکثر نظر انداز ہو جاتے ہیں۔ ہر بل گیٹس کے لئے ایک کینٹ ایونز ہوتا ہے جو بالکل اتنا ہی ہنر مند اور کارفرما تھا لیکن زندگی کے گرد دوسری طرف ختم ہوا۔ اگر آپ قسمت اور خطرے کو مناسب احترام دیتے ہیں، تو آپ کو احساس ہوتا ہے کہ آپ کی اپنی اور دوسروں کی مالی کامیابی کا فیصلہ کبھی بھی اتنا اچھا یا برا نہیں ہوتا جتنا وہ لگتا ہے۔

برسوں پہلے میں نے معاشیات کا نوبل انعام جیتنے والے ماہر معاشیات رابرٹ شیلر سے پوچھا، "آپ سرمایہ کاری کے بارے میں کیا جانتے ہیں جو ہم نہیں جانتے؟" "کامیاب نتائج میں قسمت کا صحیح کردار،" اس نے جواب دیا۔ مجھے وہ جواب پسند ہے، کیونکہ کوئی بھی حقیقت میں یہ نہیں سوچتا کہ مالی کامیابی میں قسمت کا کوئی کردار نہیں

ہے۔ لیکن چونکہ قسمت کا اندازہ لگانا مشکل ہے اور لوگوں کی کامیابی اس کی مرہون منت ہے، اس لیے پہلے سے طے شدہ موقف اکثر کامیابی کے عنصر کے طور پر قسمت کو واضح طور پر نظر انداز کرتا ہے۔

اگر میں کہوں، "دنیا میں ایک ارب سرمایہ کار ہیں۔ کیا آپ ان میں سے ایک کے ارب پتی بننے کی توقع کریں گے؟ آپ جواب دیں گے، "یقیناً۔" لیکن پھر اگر میں آپ سے ان سرمایہ کاروں کے نام بتانے کو کہتا ہوں، تو آپ شاید پیچھے ہٹ جائیں گے۔ دوسروں کا فیصلہ کرتے وقت، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنا آپ کو غیرت مند اور مطلبی نظر آتا ہے، چاہے ہم جانتے ہوں کہ یہ موجود ہے۔ اور اپنے آپ کو جانچتے وقت، کامیابی کو قسمت سے منسوب کرنا قبول کرنے کے لیے بہت مایوس کن ہو سکتا ہے۔

ماہر اقتصادیات بھاشکر مزدار نے دکھایا ہے کہ بھائیوں کی آمدنی قد یا وزن سے زیادہ مربوط ہے۔ اگر آپ امیر اور لمبے ہیں، تو آپ کے بھائی کے لیے قد سے زیادہ امیر ہونے کا امکان ہے۔ مجھے لگتا ہے کہ ہم میں سے اکثر یہ جانتے ہیں کہ یہ سچ ہے کہ آپ کی تعلیم کا معیار اور آپ کے لیے کھلنے والے دروازے آپ کے والدین کی سماجی اقتصادی حیثیت سے بہت زیادہ جڑے ہوئے ہیں۔ آپ دو امیر بھائی تلاش کریں اور میں آپ کو دو آدمی دکھاؤں گا جو نہیں سمجھتے کہ اس تحقیق کے نتائج ان پر لاگو ہوتے ہیں۔

ناکامی- جو دیوالیہ پن سے لے کر ذاتی مقصد کو پورا نہ کرنے تک کچھ بھی ہو سکتی ہے۔ یکساں طور پر تنقید کی جاتی ہے۔ کیا ناکام کاروباروں نے کافی کوشش نہیں کی؟ کیا خراب سرمایہ کاری کے بارے میں اچھی طرح سے سوچا نہیں گیا تھا؟ کیا بے راہ روی کی وجہ سستی ہے؟ کبھی کبھی، ہاں بالکل۔ لیکن کتنا؟ یہ جاننا بہت مشکل ہے۔ ہر چیز کا تعاقب کرنے میں کامیاب ہونے کے 100 فیصد سے بھی کم امکانات ہوتے ہیں، اور خطرہ وہی ہوتا ہے جب آپ کا انجام بدقسمتی سے اسی مساوات کی دوسری طرف سے ہوتا ہے۔

کہہ لیجیے کہ میں ایک اسٹاک خریدتا ہوں، اور پانچ سال بعد یہ وہیں رہا۔ یہ ممکن

ہے کہ میں نے اسے پہلی جگہ خرید کر برا فیصلہ کیا ہو۔ یہ بھی ممکن ہے کہ میں نے ایک اچھا فیصلہ کیا ہے جس میں پیسہ کمانے کا 80% موقع تھا، اور میں بدقسمتی سے 20% کے ساتھ مکمل کر سکا۔ میں کیسے جان سکتا ہوں کہ میں نے کیسا فیصلہ کیا ہے؟ کیا میں نے غلطی کی، یا میں نے صرف خطرے کی حقیقت کا تجربہ کیا؟ اعداد و شمار سے اندازہ لگانا ممکن ہے کہ آیا کچھ فیصلے دانشمندانہ تھے۔ لیکن حقیقی دنیا میں، روز بروز، ہم ایسا نہیں کرتے۔ یہ بہت مشکل ہے۔ ہم سادہ کہانیوں کو ترجیح دیتے ہیں، جو آسان لیکن اکثر گمراہ کن ہوتی ہیں۔

سرمایہ کاروں اور کاروباری رہنماؤں کے اردگرد برسوں گزارنے کے بعد میں نے محسوس کیا ہے کہ کسی اور کی ناکامی عموماً برے فیصلوں کی وجہ سے ہوتی ہے، جب کہ آپ کی اپنی ناکامیاں عموماً خطرے کے تاریک پہلو تک پہنچ جاتی ہیں۔ آپ کی ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت میں ممکنہ طور پر وجہ اور اثر کی ایک صاف اور سادہ کہانی کو ترجیح دوں گا، کیونکہ میں نہیں جانتا کہ آپ کے دماغ میں کیا چل رہا ہے۔ "آپ کا نتیجہ برا ہوا تو یہ ایک برے فیصلے کی وجہ سے ہوا ہوگا"۔ لیکن جب میں اپنے آپ کو پرکھتا ہوں تو میں اپنے ماضی کے فیصلوں کو درست ثابت کرنے اور برے نتائج کو خطرے سے منسوب کرنے کے لیے ایک بے تکی کہانی بنا سکتا ہوں۔

فوربس میگزین کا سرورق ان غریب سرمایہ کاروں کی تصویر نہیں چھاپتا، جنہوں نے اچھے فیصلے کیے لیکن خطرے کی بدقسمتی سے ناکام رہے۔ لیکن یہ تقریباً یقینی طور پر ان امیر سرمایہ کاروں کا جشن مناتا ہے جنہوں نے لاپرواہ فیصلے کیے اور خوش قسمت ثابت ہوئے۔ دونوں نے ایک ہی سکہ اچھالا جو مختلف سائیڈ پر گرا۔ اس کا خطرناک حصہ یہ ہے کہ ہم سب یہ جاننے کی کوشش کر رہے ہیں کہ پیسے سے کیا کام ہوتا ہے اور کیا نہیں۔ سرمایہ کاری کی کون سی حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سی نہیں؟ کون سی کاروباری حکمت عملی کام کرتی ہے؟ کون سی نہیں؟ آپ امیر کیسے ہوتے ہیں؟ آپ غریب ہونے سے کیسے بچیں گے؟ ہم کامیابیوں اور ناکامیوں کا مشاہدہ کرتے ہوئے اور یہ کہتے ہوئے

ان اسباب کو تلاش کرتے ہیں، "وہ کرو جس سے وہ کامیاب ہوا، اس سے گریز کریں جس سے وہ ناکام ہوا۔"

اگر ہمارے پاس جادو کی چھڑی ہوتی تو ہم یہ معلوم کر لیتے کہ کیا ان نتائج کا تناسب ان اعمال کی وجہ سے ہوا جو دہرائی جا سکتی ہیں، بمقابلہ بے ترتیب خطرے اور قسمت کا کردار جس نے ان اعمال کو کسی نہ کسی طریقے سے متاثر کیا۔ لیکن ہمارے پاس جادو کی چھڑی نہیں ہے۔ ہمارے پاس دماغ ہے جو آسان جواب کو شک پر ترجیح دیتا ہے۔ لہٰذا ان خصلتوں کی نشاندہی کرنا جن کی ہمیں تقلید کرنی چاہیے یا ان سے پرہیز کرنا اذیت ناک حد تک مشکل ہو سکتا ہے۔

میں آپ کو کسی ایسے شخص کی ایک اور کہانی سناتا ہوں جو بل گیٹس کی طرح بے حد کامیاب تھا، لیکن جس کی کامیابی کو قسمت یا مہارت کی وجہ قرار دینا مشکل ہے۔

کارنیلس وینڈربلٹ نے اپنی ریلوے کی سلطنت کو وسعت دینے کے لیے کاروباری سودوں کا ایک سلسلہ ابھی مکمل کیا تھا۔ اس کے کاروباری مشیروں میں سے ایک نے وینڈربلٹ کو یہ بتایا کہ ہر لین دین میں اس نے قانون کو توڑا۔ اوہ میرے خدا کیا آپ ریاست نیویارک کے قوانین کے مطابق ریل روڈ چلا سکتے ہیں؟

اس کو پڑھتے وقت میرا پہلا خیال یہ تھا: "یہ رویہ اسی لیے اتنا کامیاب تھا۔" وینڈربلٹ کے دنوں میں ریل روڈ کے قوانین مطابقت نہیں رکھتے تھے۔ تو اس نے کہا "جہنم میں جائے" اور آگے بڑھ گیا۔ وینڈربلٹ بے حد کامیاب رہا۔ اس لیے اس نے قانون کو توڑا۔ جو اس کی کامیابی کے لیے اہم تھا۔ جیسا کہ اس بابائے حکمت۔ ناقص بصیرت نے اپنے راستے میں کچھ نہیں آنے دیا!

لیکن یہ تجزیہ کتنا خطرناک ہے؟ کوئی بھی سمجھدار شخص واضح کاروباری جرم کی سفارش نہیں کرے گا۔ آپ آسانی سے تصور کر سکتے ہیں کہ وینڈربلٹ کی کہانی بہت مختلف بن رہی ہے — ایک غیر قانونی شخص جس کی نئی کمپنی عدالتی حکم کے تحت منہدم ہو

گئی۔ تو ہمارے یہاں ایک مسئلہ ہے۔ آپ وینڈربلٹ کی اتنی ہی تعریف کر سکتے ہیں جتنا کہ آپ ایزون کو ایسا کرنے پر تنقید کرتے ہیں۔ شاید ایک قانون کی گرفت سے بچ کر خوش قسمت ہو گیا جبکہ دوسرا خطرے میں گھر گیا۔

جان ڈی راکفیلر نے بھی ایسا ہی کیا۔ اس کا بار بار قانون کی خلاف ورزی کرنا، ایک جج نے ایک بار اس کی کمپنی کو "ایک عام چور سے بہتر نہیں" کہا تھا، مورخین اسے اکثر چالاک کاروباری ہوشیار کے طور پر پیش کرتے ہیں۔ شاید وہ تھا، لیکن بیانیہ کب تبدیل ہوتا ہے، "آپ نے فرسودہ قوانین کو اختراع کی راہ میں حائل نہیں ہونے دیا،" سے "آپ نے جرم کیا؟" یا کہانی کو "راکفیلر ایک باصلاحیت تھا، اس کی کامیابیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں،" سے "راکفیلر ایک مجرم تھا، اس کی کاروباری ناکامیوں سے سیکھنے کی کوشش کریں" کی داستان کے لیے کتنی کم تبدیلی کرنی پڑے گی، بہت کم۔

"مجھے قانون کی کیا پرواہ ہے؟" وینڈربلٹ نے ایک بار کہا۔ "کیا مجھ میں طاقت نہیں ہے؟" اس نے ایسا ہی کیا، اور یہ کام کر گیا۔ لیکن یہ تصور کرنا آسان ہے کہ وہ کہانی کے آخری الفاظ ہیں جن کا نتیجہ بہت مختلف ہے۔ جرأت مندانہ اور لاپرواہ کے درمیان لائن پتلی ہو سکتی ہے۔ جب ہم خطرے اور قسمت کو ان کی مناسب جگہ نہیں دیتے ہیں تو یہ اکثر پوشیدہ ہو جاتا ہے۔ بینجمن گراہم کو اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کاروں میں سے ایک کے طور پر جانا جاتا ہے، قیمتی سرمایہ کاری کے والد اور وارن بفیٹ کے ابتدائی سرپرست۔ لیکن بنجمن گراہم کی زیادہ تر سرمایہ کاری کی کامیابی GEICO اسٹاک کے ایک بہت بڑے حصے کے مالک ہونے کی وجہ سے تھی، اس نے خود اعتراف کرتے ہوئے اپنی مشہور تحریروں میں بیان کیا کہ، اس نے تقریباً تمام تنوع کے اصولوں کو توڑ دیا تھا۔ جرأت مندانہ اور لاپرواہی کے درمیان پتلی لکیر یہاں کہاں پر بنتی ہے؟ مجھ کو نہیں پتہ۔ گراہم نے اپنے GEICO بونانزا کے بارے میں لکھا: "ایک خوش قسمت موقعہ، یا ایک انتہائی ہوشیار فیصلہ، کیا ہم انہیں الگ کر سکتے ہیں؟" آسانی سے نہیں۔

ہم اسی طرح سوچتے ہیں کہ مارک زکر برگ ایک باصلاحیت شخص ہے کیونکہ اس نے اپنی کمپنی کو خریدنے کے لیے Yahoo! کی 2006 میں 1$ بلین کی پیشکش کو ٹھکرایا۔ اس نے مستقبل دیکھا اور اپنی دوراندیشی پر بھروسا کیا۔ لیکن لوگ یاہو پر تنقید کرتے ہیں! مائیکروسافٹ کی طرف سے اپنی ہی بڑی خریداری کی پیشکش کو ٹھکرانے کو، ان احمقوں کو اس وقت اپنی رقم نکال لینی چاہیے تھی! یہاں سرمایہ داروں کے لیے کیا سبق ہے؟ مجھے کوئی اندازہ نہیں ہے، کیونکہ خطرے اور قسمت کو بیان کرنا بہت مشکل ہے۔

اس کی بہت سی مثالیں ہیں۔ لاتعداد خوش قسمتی (اور ناکامیاں) ان کے نتائج کی مرہون منت ہیں۔ بہترین (اور بدترین) مینیجرز اپنے ملازمین سے جتنی محنت کروا سکتے ہیں کرواتے ہیں۔ "گاہک ہمیشہ صحیح ہوتا ہے" اور "گاہک نہیں جانتے کہ وہ کیا چاہتے ہیں" دونوں ہی کاروباری حکمت کو قبول کرتے ہیں۔ "حوصلہ افزا جرات مندانہ" اور "بے وقوفانہ طور پر لاپرواہ" کے درمیان لائن ایک ملی میٹر موٹی ہو سکتی ہے اور صرف پیچھے کی طرف نظر آتی ہے۔ خطرہ اور قسمت ایک جیسے ہیں۔ یہ حل کرنا آسان مسئلہ نہیں ہے۔ یہ پہچاننے میں مشکل ہے کہ قسمت کیا ہے، ہنر کیا ہے، اور خطرہ کیا ہے، پیسے کا انتظام کرنے کے بہترین طریقے کے بارے میں جاننے کی کوشش کرتے وقت ہمیں درپیش سب سے بڑے مسائل میں سے ایک ہے۔

لیکن دو چیزیں آپ کو ایک بہتر سمت کی طرف اشارہ کر سکتی ہیں محتاط رہیں کہ آپ کس کی تعریف اور مداح سرائی کرتے ہیں۔ ہوشیار رہیں کہ آپ کس کو ناپسند کرتے ہیں اور خود کو اس جیسا نہیں بنانا چاہتے ۔یا، یہ سوچتے وقت محتاط رہیں کہ 100% نتائج کوششوں اور فیصلوں سے منسوب کیے جا سکتے ہیں۔ میرے بیٹے کی پیدائش کے بعد، میں نے اسے ایک خط لکھا جس میں لکھا تھا: کچھ لوگ ایسے خاندانوں میں پیدا ہوتے ہیں جو تعلیم کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ دوسرے اس کے خلاف ہیں، کچھ ایسی ترقی پذیر معیشتوں میں پیدا ہوئے ہیں جو کاروبار کی حوصلہ افزائی کرتی ہیں۔ دوسرے جنگ اور

مفلسی میں پیدا ہوتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ کامیاب ہوں، اور میں چاہتا ہوں کہ آپ اسے خود حاصل کرو۔ لیکن یہ جان لو کہ ساری کامیابی محنت سے نہیں ہوتی اور ساری غربت سستی کی وجہ سے نہیں ہوتی۔ اپنے آپ سمیت لوگوں کا فیصلہ کرتے وقت اسے ذہن میں رکھو۔

لہٰذا، مخصوص انفرادی اور کیس اسٹڈیز اور مزید وسیع نمونوں پر کم دھیان دو۔ کسی مخصوص شخص کا مطالعہ کرنا خطرناک ہو سکتا ہے کیونکہ ہم بہت زیادہ مثالوں کا مطالعہ کرتے ہیں، ارب پتیوں، سی ای اوز، یا خبروں پر حاوی ہونے والی بڑی ناکامیاں، اور مثالیں اکثر ان کی پیچیدگی کے پیش نظر دیگر حالات پر کم لاگو ہوتی ہیں۔ نتیجہ جتنا شدید ہوگا، اتنا ہی کم امکان ہے کہ آپ اس کے اسباب کو اپنی زندگی پر لاگو کر سکیں گے، کیونکہ اس کا امکان اتنا ہی زیادہ ہے کہ نتیجہ قسمت یا خطرے کی شدت سے متاثر ہوا ہوگا۔ آپ کامیابی اور ناکامی کے وسیع نمونوں کو تلاش کر کے قابل عمل نتائج کے قریب پہنچ جائیں گے۔ پیٹرن جتنا زیادہ عام ہے، اتنا ہی آپ کی زندگی پر لاگو ہو سکتا ہے۔ وارن بفیٹ کی سرمایہ کاری کی کامیابی کی تقلید کرنے کی کوشش کرنا مشکل ہے، کیونکہ اس کے نتائج اتنے بہتر ہیں کہ اس میں قسمت کا کردار، زندگی بھر کی کارکردگی سے بہت زیادہ ہونے کا امکان ہے، اور قسمت ایسی چیز نہیں ہے جس کی آپ قابل اعتماد طریقے سے تقلید کر سکیں۔ لیکن یہ سمجھنا، جیسا کہ ہم باب 7 میں دیکھیں گے کہ جو لوگ اپنے وقت پر قابو رکھتے ہیں وہ زندگی میں زیادہ خوش رہتے ہیں، یہ ایک وسیع اور عام مشاہدہ ہے کہ آپ اس کے ساتھ کچھ کر سکتے ہیں۔ میرے پسندیدہ مورخ، فریڈرک لیوس ایلن نے اپنا کیریئر اوسط امریکی کی زندگی کی عکاسی کرتے ہوئے گزارا، وہ کیسے رہتے تھے، وہ کیسے بدلتے تھے، انھوں نے کام کے لیے کیا کیا، رات کے کھانے میں انھوں نے کیا کھایا وغیرہ۔ اس طرح کے مشاہدات سے متعلقہ اسباب ملتے ہیں۔ بجائے اس کے، ان لوگوں کے بارے میں جاننا جو ہمیشہ خبروں میں رہتے ہیں۔

بل گیٹس نے ایک بار کہا تھا، "کامیابی ایک گھٹیا استاد ہے۔ یہ ہوشیار لوگوں کو یہ سوچنے پر مائل کرتا ہے کہ وہ ہار نہیں سکتے۔' جب چیزیں بہت اچھی طرح سے چل رہی ہوں تو سمجھیں کہ یہ اتنا اچھا نہیں جتنا آپ سوچتے ہیں۔ آپ ناقابل تسخیر نہیں ہیں، اور اگر آپ تسلیم کرتے ہیں کہ قسمت نے آپ کو کامیابی دلائی تو آپ کو قسمت کے کزن، خطرے پر یقین کرنا ہوگا، جو آپ کی کہانی کو اتنی ہی تیزی سے بدل سکتا ہے۔

لیکن دوسری سمت میں بھی ایسا ہی ہے۔ ناکامی ایک گھٹیا استاد ہو سکتی ہے، کیونکہ یہ ہوشیار لوگوں کو یہ سوچنے پر مائل کرتی ہے کہ ان کے فیصلے خوفناک تھے جب کبھی کبھی وہ خطرے کی ناقابل معافی حقیقتوں کی عکاسی کرتے ہیں۔ ناکامی سے نمٹتے وقت آپ کی مالی زندگی کو اس طرح ترتیب دینا ہے کہ یہاں کی خراب سرمایہ کاری اور وہاں کا مالی ہدف آپ کو برباد نہیں کرے گا تاکہ آپ اس وقت تک کھیلتے رہیں جب تک کہ مشکلات آپ کے حق میں نہ آئیں۔ لیکن اس سے بھی اہم بات یہ ہے کہ جتنا ہم کامیابی میں قسمت کے کردار کو پہچانتے ہیں، خطرے کے کردار کا مطلب ہے کہ ہمیں اپنے آپ کو معاف کرنا چاہیے اور ناکامیوں کا فیصلہ کرتے وقت سمجھنے کی گنجائش چھوڑنی چاہیے۔ کچھ بھی اتنا اچھا یا برا نہیں جتنا لگتا ہے۔

اب دیکھتے ہیں دو آدمیوں کی کہانیاں جنہوں نے اپنی قسمت کو آگے بڑھایا۔

NEVER ENOUGH

کافی نہیں

جان بوگل، وینگارڈ کے بانی جو 2019 میں انتقال کر گئے، انھوں نے ایک بار پیسے کے بارے میں ایک کہانی سنائی جس میں ایسی چیز کو نمایاں کیا گیا جس کے بارے میں ہم نہیں سوچتے: شیلٹر آئی لینڈ پر ایک ارب پتی کی طرف سے دی گئی ایک پارٹی میں، کرٹ ووجنیگٹ نے اپنے دوست، جوزف ہیلر کو بتایا کہ ان کے میزبان، ایک ہیج فنڈ مینیجر نے ایک ہی دن میں اس سے زیادہ رقم کمائی تھی جس سے ہیلر نے اپنے بے حد مقبول ناول کیچ 22 سے ساری زندگی کمایا تھا۔ ہیلر نے جواب دیا، "ہاں، لیکن میرے پاس وہ کچھ ہے جو اس کے پاس کبھی نہیں ہوگا... کافی ہونا۔"

کافی، میں اس لفظ کی سادہ فصاحت سے دنگ رہ گیا۔ دو وجوہات کی بناء پر: پہلی، کیونکہ مجھے اپنی زندگی میں بہت کچھ دیا گیا ہے اور دوسرا، ہو سکتا ہے جوزف ہیلر درست ہے۔ ہمارے معاشرے کے ایک اہم عنصر کے لیے، جس میں ہم میں سے بہت سے امیر اور طاقتور افراد بھی شامل ہیں، ایسا لگتا ہے کہ آج اس بات کی کوئی حد نہیں ہے کہ کیا کافی ہے۔ یہ بہت ہوشیار، اور بہت طاقتور بات ہے۔

میں کافی نہ ہونے کے خطرات کی دو مثالیں پیش کرتا ہوں، اور وہ ہمیں کیا سکھا سکتے ہیں۔ رجت گپتا کولکتہ میں پیدا ہوئے اور نوعمری میں ہی یتیم ہو گئے۔ لوگ ان مراعات یافتہ چند لوگوں کے بارے میں بات کرتے ہیں جو تیسری بنیاد پر زندگی کا آغاز کرتے ہیں۔ گپتا نے تو بیس بال اسٹیڈیم بھی نہیں دیکھا تھا۔ ان شروعاتوں سے اس

نے جو کچھ حاصل کیا وہ محض غیر معمولی تھیں۔40 کی دہائی کے وسط تک گپتا دنیا کی سب سے مشہور مشاورتی فرم McKinsey کے سی ای او تھے۔ وہ اقوام متحدہ اور ورلڈ اکنامک فورم کے ساتھ کردار ادا کرنے کے لیے 2007 میں ریٹائر ہوئے۔انہوں نے بل گیٹس کے ساتھ فلاحی کاموں میں شراکت کی۔وہ پانچ سرکاری کمپنیوں کے بورڈ آف ڈائریکٹرز بھی بنے۔

کولکتہ کی کچی آبادیوں سے نکل کر، گپتا کامیاب ترین تاجروں میں سے ایک بن چکے تھے۔اس کی کامیابی سے بے پناہ دولت آئی۔ 2008 تک گپتا کی مالیت مبینہ طور پر 100$ ملین تھی۔اتنی رقم پر پانچ فیصد سالانہ منافع تقریباً 600 ڈالر فی گھنٹہ، 24 گھنٹے بنتا تھا۔وہ زندگی میں کچھ بھی کر سکتے تھے۔اور جو کچھ وہ چاہتے تھے، ہر لحاظ سے، وہ محض کروڑ پتی نہیں بننا چاہتے تھے۔رجت گپتا ارب پتی بننا چاہتے تھے۔اور وہ اسے بڑی شدت سے چاہتے تھے۔گپتا گولڈ مین سیکس کے بورڈ آف ڈائریکٹرز بنے، جس نے انہیں دنیا کے چند امیر ترین سرمایہ کاروں میں سے ایک بنایا۔ ایک سرمایہ کار نے پرائیویٹ ایکویٹی ٹائیکونز Private Equity Tycoon(10) کی تنخواہوں کا حوالہ دیتے ہوئے گپتا کو اس طرح بیان کیا: "میرے خیال میں وہ اس دائرے میں رہنا چاہتے ہیں۔ یہ ایک ارب پتی حلقہ ہے، ٹھیک ہے؟ گولڈ مین کروڑوں کے دائرے کی طرح ہے، ٹھیک ہے؟۔اگر یہ ٹھیک ہے۔تو گپتا کو ایک منافع بخش پہلو ملا۔

2008 میں، جیسے ہی گولڈ مین ساکس Goldman Sachs(11) نے مالیاتی بحران کو دیکھا، وارن بفیٹ نے بینک میں 5 بلین ڈالر کی سرمایہ کاری کرنے کا منصوبہ بنایا تا کہ اسے قائم رہنے میں مدد ملے۔بطور گولڈ مین بورڈ ممبر گپتا کو عوام کو معلوم ہونے سے پہلے اس لین دین کا علم ہوا۔یہ قیمتی معلومات تھی۔گولڈ مین کی بقا اس میں تھی۔شک اور بفیٹ کی پشت پناہی یقینی طور پر اس کے اسٹاک میں اضافہ کرے گی۔زیر التواء ڈیل کے بارے میں جاننے کے سولہ سیکنڈ بعد گپتا، جسے گولڈ مین بورڈ میٹنگ میں فون پر لیا

گیا تھا، اس نے فون بند کیا اور راج راجارتنم نامی ہیج فنڈ مینیجر کو فون کیا۔کال ریکارڈ نہیں کی گئی تھی، لیکن راجارتنم نے فوراً گولڈ مین سیکس کے 175,000 شیئرز خرید لیے، آپ اندازہ لگا سکتے کہ کیا بات ہوئی تھی۔ Goldman -Buffett ڈیل کا اعلان چند گھنٹوں بعد عوام کے سامنے کیا گیا۔گولڈ مین اسٹاک میں اضافہ ہوا۔راجارتنم نے فوری طور پر 1 ملین ڈالر کمائے۔یہ ایک مبینہ رجحان کی صرف ایک مثال تھی۔ SEC کا دعویٰ ہے کہ گپتا کی اندرونی تجاویز سے 17$ ملین کا منافع ہوا۔یہ آسانی سے حاصل کیا ہوا پیسہ تھا۔اور، استغاثہ کے لیے، یہ اور بھی آسان کیس تھا۔گپتا اور راجارتنم دونوں انسائیڈر ٹریڈنگ کے جرم میں جیل چلے گئے، ان کے کیریئر اور ساکھ کو ناقابل تلافی نقصان پہنچا۔

اب برنی میڈوف پر غور کریں۔ اس کا جرم سب کو معلوم ہے۔ میڈوف خود چارلس پونزی کے بعد سب سے بدنام پونزی سکیمر ہے۔میڈوف نے اپنے جرم کے انکشاف سے پہلے دو دہائیوں تک سرمایہ کاروں کو دھوکہ دیا۔جس چیز کو نظر انداز کیا جاتا ہے وہ یہ ہے کہ گپتا کی طرح میڈوف بھی ایک دھوکہ باز تھا۔پونزی اسکیم سے پہلے جس نے میڈوف کو مشہور کیا وہ ایک کامیاب اور جائز تجارت تھی۔میڈوف ایک مارکیٹ بنانے والا تھا، ایک ایسا کام جو اسٹاک کے خریداروں اور بیچنے والوں سے ملاتا تھا۔وہ اس میں بہت اچھا تھا۔

وال اسٹریٹ نے 1992 میں اس کا طریقہ تجارت بتایا ہے کہ: اس نے ایک انتہائی منافع بخش سیکیورٹیز فرم، برنارڈ ایل میڈوف انویسٹمنٹ سیکیورٹیز بنائی ہے، جو بگ بورڈ سے دور اسٹاک ٹریڈز کا ایک بہت بڑا حجم نکالتی ہے۔ایکسچینج سے باہر میڈوف فرم کے ذریعہ الیکٹرانک طور پر انجام پانے والی تجارت کا 740$ ملین یومیہ اوسط حجم نیویارک ایکسچینج کے 9% کے برابر ہے۔ مسٹر میڈوف کی فرم تجارت کو اتنی جلدی اور سستے طریقے سے انجام دے سکتی ہے کہ وہ دراصل دیگر بروکریج فرموں کو اپنے صارفین کے آرڈرز پر عمل درآمد کرنے کے لیے ایک پیسہ ایک حصہ ادا کرتی ہے، بولی اور پوچھنے

والی قیمتوں کے درمیان پھیلاؤ سے فائدہ اٹھاتی ہے جس کے لیے زیادہ تر اسٹاک تجارت کرتے ہیں۔

یہ کوئی صحافی نہیں ہے جو ابھی تک بے نقاب ہونے والے دھوکہ دہی کو غلط طریقے سے بیان کر رہا ہے۔ میڈوف کا بازار سازی کا کاروبار جائز تھا۔ ایک سابق عملے نے بتایا کہ میڈوف کے کاروبار کی مارکیٹ بنانے والی فرم نے ہر سال 25$ ملین سے 50$ ملین کے درمیان کمایا۔ برنی میڈوف کا جائز، غیر دھوکہ دہی والا کاروبار کسی بھی حد تک ایک بہت بڑی کامیابی تھا۔ اس نے اسے بہت زیادہ اور قانونی طور پر امیر بنا دیا۔ اور پھر، دھوکہ دہی شروع۔

ایک سوال جو ہمیں گپتا اور میڈوف دونوں سے پوچھنا چاہیے وہ یہ ہے کہ لاکھوں ڈالرز کا مالک کوئی شخص اور زیادہ رقم کے لیے اتنا بے چین کیوں ہوگا کہ اس سے بھی زیادہ کے حصول میں سب کچھ خطرے میں ڈال دے گا۔ بقا کے لئے کیا جانے والا جرم ایک الگ چیز ہے۔ ایک نائیجیرین اسکام آرٹسٹ نے ایک بار نیویارک ٹائمز کو بتایا تھا کہ وہ دوسروں کو تکلیف پہنچانے کے لیے خود کو قصوروار محسوس کرتا ہے، لیکن "غربت آپ کو تکلیف کا احساس نہیں دلائے گی۔ گپتا اور میڈوف نے جو کیا وہ کچھ مختلف تھا۔ ان کے پاس پہلے ہی سب کچھ تھا: ناقابل تصور دولت، وقار، طاقت، آزادی۔ اور انہوں نے یہ سب ضائع کر دیا کیونکہ وہ مزید چاہتے تھے۔ انہیں کافی کا احساس نہیں تھا۔ یہ دو انتہائی سمت کی مثالیں ہیں۔ لیکن اس رویے کے غیر مجرمانہ نظریے ہیں۔

ہیج فنڈ لانگ ٹرم کیپٹل مینجمنٹ میں تاجروں کے ذاتی سرمائے دسیوں اور سینکڑوں ملین ڈالر مالیت کے تھے، جس میں ان کی زیادہ تر دولت ان کے اپنے فنڈز میں لگائی گئی تھی۔ پھر انہوں نے 1998 میں مزید کی تلاش میں اتنا خطرہ مول لیا کہ وہ سب کچھ کھو بیٹھے ہوں گے ـــ سب سے بڑی بیل مارکیٹ اور تاریخ کی مضبوط ترین معیشت کے درمیان۔ وارن بفیٹ نے بعد میں کہا: وہ پیسہ کمانے کے لیے جو ان کے پاس نہیں تھا

اور جس کی ضرورت نہیں تھی، انہوں نے وہ خطرے میں ڈال دیا جو ان کے پاس تھا اور اس کی ضرورت تھی۔ اور یہ بے وقوفی ہے۔ یہ محض بے وقوفی ہے۔ اگر آپ کسی اہم چیز کا خطرہ غیر اہم چیز کے لئے مول لیتے ہیں، تو اس میں کوئی عقلمندی نہیں ہے۔

جو کچھ آپ کے پاس ہے اور جو آپ کے پاس نہیں ہے اور ضرورت نہیں ہے اس کے لیے خطرے مول لینے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ یہ ان چیزوں میں سے ایک ہے جو اتنا ہی واضح ہے کہ اسے نظر انداز کیا جاسکتا ہے۔ ہم میں سے بہت کم لوگوں کے پاس کبھی بھی 100 ملین ڈالر ہوں گے، جیسا کہ گپتا یا میڈوف نے کیا تھا۔ لیکن اس کتاب کو پڑھنے والوں میں سے ایک قابل پیائش حد کا فیصلہ کر سکیں گے، کہ اپنی زندگی کے کسی موقع پر، تنخواہ یا رقم حاصل کرتے وقت ان کی ضرورت کی ہر معقول چیز اور بہت ساری چیزیں جو وہ چاہتے ہیں کو پورا کرنے کے لیے رقم کافی ہوگی۔

اگر آپ ان میں سے ایک ہیں تو چند چیزیں یاد رکھیں۔

1- سب سے مشکل مالی مہارت، مقصد کو حاصل کر کے روکنا ہے۔

لیکن یہ سب سے اہم میں سے ایک ہے۔ اگر نتائج کے ساتھ توقعات بڑھ جاتی ہیں تو مزید کوشش کرنے میں کوئی منطق نہیں ہے کیونکہ اضافی کوشش کرنے کے بعد آپ بھی ایسا ہی محسوس کریں گے۔ یہ خطرناک ہو جاتا ہے جب زیادہ پیسہ، زیادہ طاقت، زیادہ وقار کا ذائقہ اطمینان سے زیادہ تیزی سے خواہشات کو بڑھاتا ہے۔ اس صورت میں ایک قدم آگے مقصد کو دو قدم آگے دھکیلتا ہے۔ آپ کو ایسا لگتا ہے جیسے آپ پیچھے رہ رہے ہیں، اور پکڑنے کا واحد طریقہ زیادہ سے زیادہ خطرہ مول لینا ہے۔ جدید سرمایہ داری دو چیزوں کی حامی ہے: دولت پیدا کرنا اور حسد پیدا کرنا۔ شاید وہ ایک دوسرے کے ساتھ چلتے ہیں؛ اپنے ساتھیوں کو پیچھے چھوڑنا مشکل کام کا ایندھن بن سکتا ہے۔ لیکن زندگی میں کافی کے احساس کے بغیر کوئی مزہ نہیں ہے۔ خوشی، جیسا کہ کہا جاتا ہے، صرف توقعات کے بغیر نتائج ہیں۔

2- سماجی موازنہ یہاں ایک مسئلہ ہے۔

ناتجربہ کار بیس بال کھلاڑی پر غور کریں جو ایک سال میں $500,000 کماتا ہے۔ وہ کسی بھی تعریف میں امیر ہے۔ لیکن اگر وہ مائیک ٹراؤٹ کی ٹیم میں کھیلتا ہے، جس کا 12 سالہ، 430 ملین ڈالر کا معاہدہ ہے۔ تو وہ ناتجربہ کار کھلاڑی احساس کمتری محسوس کرے گا اور پھر مائیک ٹراؤٹ کے بارے میں سوچیں۔ چھتیس ملین ڈالر سالانہ کی رقم بہت زیادہ ہے، لیکن اسے 2018 میں سب سے زیادہ معاوضہ لینے والے ہیج فنڈ مینیجرز کی فہرست میں شامل کرنے کے لیے آپ کو ایک سال میں کم از کم $340 ملین کمانے کی ضرورت ہے۔ ٹراؤٹ جیسے لوگ اپنی آمدنی کا موازنہ اس مینیجر سے کر سکتے ہیں۔ اور ہیج فنڈ مینیجر جو ہر سال $340 ملین کماتا ہے اپنا موازنہ سرفہرست پانچ ہیج فنڈ مینیجرز سے کرتا ہے، جنہوں نے 2018 میں کم از کم $770 ملین کمائے۔ وہ سرفہرست مینیجر وارن بفیٹ جیسے لوگوں کو دیکھ سکتے ہیں، جن کی ذاتی دولت میں $3.5 بلین کا اضافہ ہوا ہے۔ اور بفیٹ جیسے لوگ بیزوس کو دیکھ سکتے ہیں جس کی دولت میں 2018 میں $24 بلین کا اضافہ ہوا — ایک ایسی رقم جو پورے سال میں کمائے ہوئے "امیر" بیس بال کھلاڑی کی رقم کے مقابلے میں بیزوس کی فی گھنٹہ کی کمائی زیادہ ہے۔

بات یہ ہے کہ سماجی تقابل کی حد اتنی زیادہ ہے کہ عملی طور پر کوئی بھی اس سے ٹکر نہیں لے پائے گا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ یہ ایک ایسی جنگ ہے جو کبھی نہیں جیتی جا سکتی، یا جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ لڑنا شروع نہ کریں، یہ قبول کریں کہ آپ کے پاس کافی ہے، چاہے وہ آپ کے آس پاس والوں سے کم ہو۔ میرا ایک دوست لاس ویگاس کا سالانہ دورہ کرتا ہے۔ ایک سال اس نے ایک ڈیلر سے پوچھا: تم کون سے کھیل کھیلتے ہو، اور کون سے جوئے خانے میں کھیلتے ہو؟ ڈیلر نے، سخت سرد سنجیدہ، جواب دیا: "لاس ویگاس کے کیسینو میں جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ داخل ہوتے ہی باہر نکل جائیں۔" بالکل اسی طرح دوسرے لوگوں کی دولت کو برقرار رکھنے کی کوشش کرنے کا

کھیل بھی کام کرتا ہے۔

3- "کافی" بہت کم نہیں ہے۔

"کافی" ہونے کا خیال کنجوسی یا قدامت پسندی کی طرح لگ سکتا ہے، موقع اور صلاحیت کو چھوڑ کر۔ مجھے نہیں لگتا کہ یہ ٹھیک ہے۔ اس کے برعکس "کافی" اس بات کا احساس کر رہا ہے کہ زیادہ کے لئے ایک ناقابل تسخیر بھوک - آپ کو افسوس کے مقام پر دھکیل دے گی۔ یہ جاننے کا واحد طریقہ ہے کہ آپ کتنا کھانا کھا سکتے ہیں جب تک کہ آپ بیمار نہ ہوں۔ بہت کم لوگ اسے آزماتے ہیں کیونکہ الٹی کسی بھی کھانے سے زیادہ تکلیف دیتی ہے۔ کسی وجہ سے ایک ہی منطق کاروبار اور سرمایہ کاری میں ترجمہ نہیں کرتی ہے، اور بہت سے لوگ صرف اس وقت زیادہ حاصل کرنا بند کر دیں گے جب وہ ٹوٹ جائیں گے اور مجبور ہو جائیں گے۔ یہ اتنا ہی بے قصور ہو سکتا ہے جتنا کہ سرمایہ کاری کی ایک خطرناک حد جسے آپ برقرار نہیں رکھ سکتے۔ دوسری طرف دنیا میں رجت گپتا اور برنی میڈوفس ہیں، جو چوری کرنے کا سہارا لیتے ہیں کیونکہ نتیجہ کی پرواہ کیے بغیر ہر ڈالر کو حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔

4- ایسی بہت سی چیزیں ہیں جو کبھی بھی خطرے میں ڈالنے کے قابل نہیں ہیں، چاہے اس سے کچھ بھی حاصل ہو۔

جیل سے رہا ہونے کے بعد رجت گپتا نے نیویارک ٹائمز کو بتایا کہ اس نے ایک سبق سیکھا ہے: کسی بھی چیز سے زیادہ منسلک نہ ہوں - آپ کی ساکھ، آپ کی کامیابیاں یا اس میں سے کسی ایک سے۔ میں اب اس کے بارے میں سوچتا ہوں، اس سے کیا فرق پڑتا ہے؟ ٹھیک ہے، اس چیز نے ناحق میری ساکھ کو تباہ کر دیا۔ یہ صرف پریشان کن ہے اگر میں اپنی ساکھ سے اتنا وابستہ ہوں۔ ایسا لگتا ہے کہ یہ اس کے تجربے کا ممکنہ طور پر بدترین راستہ ہے، اور میں تصور کرتا ہوں وہ ایک ایسے آدمی کے تسلی بخش خود جواز ہیں جو شدت سے اپنی ساکھ واپس چاہتا ہے لیکن جانتا ہے کہ یہ ختم ہو گئی ہے۔

شہرت انمول ہے۔ آزادی انمول ہے۔ خاندان اور دوست انمول ہیں۔ جن سے آپ محبت کرتے ہیں ان سے پیار کرنا انمول ہے۔ خوشی انمول ہے۔ اور ان چیزوں کو برقرار رکھنے میں آپ کا بہترین مقصد یہ جاننا ہے کہ وقت کب ہے کہ وہ ایسے خطرات کو لینا چھوڑ دیں جو انہیں نقصان پہنچا سکتے ہیں۔ یہ جاننا جب آپ کے پاس کافی ہے۔ اچھی خبر یہ ہے کہ کافی تعمیر کرنے کا سب سے طاقتور ٹول قابل ذکر حد تک آسان ہے، اور اس میں ایسے خطرات مول لینے کی ضرورت نہیں ہے جو ان چیزوں میں سے کسی کو نقصان پہنچا سکیں۔ یہ ہم اگلے باب میں دیکھیں گے۔

Confounding Compunding

حیران کن مرکب

ایک شعبے سے حاصل سبق اکثر ہمیں غیر متعلقہ شعبوں کے بارے میں کچھ اہم سکھا سکتا ہے۔ برف کے زمانے کی ارب سالہ تاریخ کو لیں، اور وہ ہمیں آپ کے پیسے بڑھانے کے بارے میں کیا سکھاتے ہیں۔ زمین کے بارے میں ہمارا سائنسی علم بہت کم ہے۔ یہ سمجھنا کہ زمین کس طرح کام کرتی ہے اس کے لئے اکثر اس کی سطح کے نیچے گہرائی میں سوراخ کرنا شامل ہے، جو ہم ابھی تک کافی حد تک نہیں کر سکے ہیں۔ آئزک نیوٹن نے ہمارے سیارے کی کچھ بنیادی باتوں کو سمجھنے کے لئے سینکڑوں سال پہلے ستاروں کی حرکت کا حساب لگایا۔ 19 ویں صدی تک سائنس دان اس بات پر متفق نہیں تھے کہ زمین، متعدد مواقع پر، برف سے ڈھکی ہوئی تھی۔

پوری دنیا میں پہلے سے جمی ہوئی دنیا کے فنگر پرنٹس بیٹھے ہیں، بے ترتیب مقامات پر بکھرے ہوئے بڑے بڑے پتھر۔ پتھر کے بستروں کو پتلی تہوں تک کھرچ دیا گیا۔ شواہد واضح ہو گئے کہ ایک برفانی دور نہیں تھا، بلکہ پانچ الگ الگ جن کی ہم پیمائش کر سکتے تھے۔ سیارے کو منجمد کرنے، اسے نئے سرے سے پگھلانے اور اسے دوبارہ منجمد کرنے کے لیے درکار توانائی کی مقدار حیران کن ہے۔ زمین پر کیا چیز ان چکروں کا سبب بن سکتی ہے؟ یہ ہمارے سیارے پر سب سے طاقتور قوت سے ہونا چاہیے۔ اور کسی کو بھی اس کی امید نہیں تھی۔

برفانی دور کیوں ہوا، اس کے بارے میں بہت سارے نظریات موجود تھے۔ ان

کے بے پناہ ارضیاتی اثرات کے حساب سے نظریات بھی اتنے ہی عظیم تھے۔ یہ سوچا جاتا تھا کہ پہاڑی سلسلوں کی بلندی نے زمین کی ہواؤں کو اتنا بدل دیا تھا کہ اس سے آب و ہوا تبدیل ہو گئی تھی۔ دوسروں نے اس خیال کی حمایت کی کہ برف قدرتی حالت میں تھی جس میں بڑے پیمانے پر آتش فشاں پھٹنے سے خلل پڑا جس نے ہمیں گرم کیا۔ لیکن ان میں سے کوئی بھی نظریہ برفانی دور کے چکر کا درست اندازہ نہیں دے سکتا۔ پہاڑی سلسلے یا کچھ بڑے آتش فشاں کی نشوونما ایک برفانی دور کی وضاحت کر سکتی ہے۔ یہ پانچ بار کی تکرار کی وضاحت نہیں کر سکتی۔ 1900 کی دہائی کے اوائل میں Milutin Milankovi? نامی ایک سربیائی سائنسدان نے دوسرے سیاروں کی نسبت زمین کی پوزیشن کا مطالعہ کیا اور برفانی دور کا نظریہ پیش کیا جواب ہم جانتے ہیں کہ درست ہے: سورج اور چاند کی کشش ثقل آہستہ آہستہ زمین کی حرکت کو متاثر کرتی ہے اور سورج کی طرف جھکاؤ ہوا۔ اس چکر کے کچھ حصوں کے دوران، جو دسیوں ہزار سال تک چلتا رہا ہے، زمین کے ہر نصف کرہ کو ان کی عادت سے تھوڑی زیادہ، یا تھوڑی کم، شمسی تابکاری ملتی ہے۔ اور یہیں سے اصل مزہ شروع ہوتا ہے۔

میلانکووچ کے نظریہ میں ابتدائی طور پر یہ فرض کیا کہ زمین کے نصف کرہ کے جھکاؤ کی وجہ سے شدید سردی اتنی سرد ہوتی ہے کہ سیارے کو برف میں تبدیل کر دیا جائے۔ لیکن ولادیمیر کوپن نامی ایک روسی ماہر موسمیات نے میلانکووچ کے کام کو گہرائی میں کھود کر ایک دلچسپ نزاکت دریافت کی۔ سرد سردیاں نہیں معتدل گرمیاں، برفیلی مجرم تھیں۔ یہ اس وقت شروع ہوا جب موسم گرما کبھی اتنا گرم نہیں ہوتا ہے کہ پچھلی سردیوں کی برف پگھل جائے۔ بچی ہوئی برف کی بنیاد اگلے موسم سرما میں برف کو جمع کرنا آسان بناتی تھی، جس سے اگلی موسم گرما میں برف جمنے کے امکانات بڑھ جاتے تھے، جو اگلے موسم سرما میں اور بھی زیادہ جمع ہونے کی وجہ بنتے تھے۔ دائمی برف سورج کی ان شعاعوں کی زیادہ وجہ بنتی تھی، جو ٹھنڈک کو بڑھا دیتی تھی، جو مزید برف باری لاتی تھی،

اور ایسے ہی چلتا رہا۔ چند سو سال کے اندر ایک موسمی سنو پیک ایک براعظمی برف کی چادر میں بڑھتا رہا۔

ایک ہی چیز معکوس میں ہوتی ہے۔ مدار میں جھکاؤ موسم سرما میں سورج کی روشنی کم منعکس کرتا ہے، جو درجہ حرارت کو بڑھاتا ہے، جو اگلے سال مزید برف کو روکتا ہے، وغیرہ۔ یہی چکر چلتا رہا۔ یہاں حیرت انگیز بات یہ ہے کہ حالات میں نسبتاً چھوٹی تبدیلی سے کوئی چیز کتنی بڑی ہو سکتی ہے۔ آپ ٹھنڈی گرمی سے برف کی ایک پتلی تہہ کے ساتھ شروع کرتے ہیں جس کے بارے میں کوئی کچھ نہیں سوچے گا اور پھر ایک پلک جھپکتے ہی پوری زمین میلوں موٹی برف سے ڈھکی ہوئی ہے۔ جیسا کہ گلیشیالوجسٹ گوین شولٹز نے کہا: "یہ ضروری نہیں کہ برف کی زیادہ مقدار ہی برف کی چادروں کا سبب بنتی ہے بلکہ حقیقت یہ ہے کہ برف چاہے تھوڑی ہی کیوں نہ ہو، دیر تک رہتی ہے۔"

برفانی دور سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ زبردست نتائج پیدا کرنے کے لیے آپ کو زبردست قوت کی ضرورت نہیں ہے۔ اگر کوئی چیز مرکب ہوتی ہے، اگر تھوڑی سی نمو مستقبل کی نمو کے لیے ایندھن کا کام کرتی ہے، تو ایک چھوٹی سی ابتدائی بنیاد اس قدر غیر معمولی نتائج کا باعث بن سکتی ہے کہ وہ منطق کی نفی کرتے نظر آتے ہیں۔ یہ اتنا منطقی ہو سکتا ہے کہ آپ اس بات کو کم سمجھیں کہ کیا ممکن ہے، ترقی کہاں سے آتی ہے، اور اس سے کیا ہو سکتا ہے۔ اور پیسے کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔

2,000 سے زیادہ کتابیں اس کے لیے وقف ہیں کہ وارن بفیٹ نے اپنی قسمت کیسے بنائی۔ ان میں سے بہت سی شاندار ہیں۔ لیکن بہت کم لوگ اس سادہ ترین حقیقت پر کافی توجہ دیتے ہیں: بفیٹ کی خوش قسمتی صرف ایک اچھا سرمایہ کار ہونے کی وجہ سے نہیں ہے، بلکہ ایک بچپن سے اچھا سرمایہ کار ہونے کی وجہ سے ہے۔ جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں وارن بفیٹ کی مجموعی مالیت $84.5 بلین ہے۔ اس میں سے، 84.2 بلین ڈالر ان کی 50ویں سالگرہ کے بعد جمع ہوئے۔ 60 کی دہائی کے وسط میں، سوشل سکیورٹی

کے لیے کوالیفائی کرنے کے بعد 81.5$ بلین آئے۔ وارن بفیٹ ایک غیر معمولی سرمایہ کار ہے۔ لیکن اگر آپ اس کی تمام کامیابیوں کو سرمایہ کاری کی مہارت سے منسلک کرتے ہیں تو آپ کو ایک اہم نکتہ یاد رکھنا چاہیے۔ اس کی کامیابی کی اصل کلید یہ ہے کہ وہ ایک صدی کی تین چوتھائیوں سے ایک غیر معمولی سرمایہ کار رہا ہے۔ اگر اس نے 30 کی دہائی میں سرمایہ کاری کرنا شروع کی ہوتی اور 60 کی دہائی میں ریٹائر ہو جاتا تو بہت کم لوگوں نے ان کے بارے میں سنا ہوتا۔

تھوڑا سا سوچنے والے تجربے پر غور کریں۔ بفیٹ نے 10 سال کی عمر میں سنجیدہ سرمایہ کاری شروع کی۔ جب وہ 30 سال کا تھا تو اس کی مجموعی مالیت 1$ ملین تھی۔ کیا ہوگا اگر وہ عام شخص ہوتا، اپنی نوعمری اور 20 سال دنیا کو تلاش کرنے اور اپنے شوق کو تلاش کرنے میں گزارتا، اور 30 سال کی عمر تک اس کی مجموعی مالیت، 25,000 ڈالر ہوتی؟۔ اور ہم کہتے ہیں کہ وہ اب بھی غیر معمولی سالانہ سرمایہ کاری کے منافع حاصل کرنے میں کامیاب رہا ہے (22% سالانہ)، لیکن سرمایہ کاری چھوڑ دی اور 60 سال کی عمر میں گولف کھیلنے اور اپنے پوتے پوتیوں کے ساتھ وقت گزارنے کے لیے ریٹائر ہو گیا۔ آج اس کی مجموعی مالیت کا اندازہ کیا ہوتا؟ 84.5$ بلین نہیں۔ 11.9$ ملین۔ اس کی اصل مالیت سے 99.9% کم۔ مؤثر طریقے سے وارن بفیٹ کی تمام مالیاتی کامیابی کو اس مالیاتی بنیاد سے جوڑا جا سکتا ہے جو اس نے اپنے بلوغت کے سالوں میں بنایا تھا۔ اس نے لمبی عمر پائی۔ اس کی مہارت سرمایہ کاری ہے، لیکن اس کا راز وقت ہے۔ اس طرح کمپاؤنڈنگ کام کرتی ہے۔

اس کے بارے میں کسی اور طریقے سے سوچیں۔ بفیٹ اب تک کے سب سے امیر سرمایہ کار ہیں۔ لیکن وہ اصل میں سب سے بڑا نہیں ہے۔ کم از کم جب اوسط سالانہ منافع سے ماپا جاتا ہے۔ جم سائمنز ہیج فنڈ رینیسنس ٹیکنالوجیز کا سربراہ، اس نے 1988 سے اب تک 66% سالانہ کی شرح سے رقم جمع کی ہے۔ کوئی بھی اس ریکارڈ کے قریب

نہیں آیا۔ جیسا کہ ہم نے ابھی دیکھا، بفیٹ نے تقریباً 22 فیصد سالانہ، ایک تہائی کے حساب سے اضافہ کیا ہے۔ سائمنز کی مجموعی مالیت، 21 بلین ڈالر ہے۔ اور میں جانتا ہوں کہ یہ بات کتنی مضحکہ خیز لگتی ہے ان نمبروں کو دیکھتے ہوئے جن کے ساتھ ہم کام کر رہے ہیں، بفیٹ سے 75% کم امیر۔ فرق کیوں، اگر سائمنز اتنا بہتر سرمایہ کار ہے؟ کیونکہ سائمنز کو 50 سال کی عمر تک اپنی سرمایہ کاری کی ترقی نہیں ملی۔ اس کے پاس بفیٹ کی طرح کمپاؤنڈ ہونے میں آدھے سے بھی کم سال ہیں۔ اگر جیمز سائمنز نے 70 سال کے عرصے میں اپنا 66 فیصد سالانہ منافع کمایا ہوتا جتنا بفیٹ نے کمایا تو وہ کس قابل ہوتا، براہ کرم اپنی سانس روک لیں، 63 کوئنٹلین نو سو کواڈ ریلین سات سو اکیاسی ٹریلین سات سو اسی ارب سات سو اڑتالیس ملین ایک لاکھ ساٹھ ہزار ڈالر۔

یہ مضحکہ خیز، ناقابل عمل نمبر ہیں۔ نکتہ یہ ہے کہ ترقی کے مفروضوں میں جو چھوٹی تبدیلیاں نظر آتی ہیں وہ مضحکہ خیز، ناقابل عمل تعداد کا باعث بن سکتی ہیں۔ اور اس طرح جب ہم مطالعہ کر رہے ہیں کہ کوئی چیز اتنی طاقتور کیوں ہو گئی جتنی کہ اس کی ہے۔ برفانی دور کیوں بنتا ہے، یا وارن بفیٹ اتنے امیر کیوں ہیں، ہم اکثر کامیابی کے کلیدی محرکات کو نظر انداز کرتے ہیں۔ میں نے بہت سے لوگوں کو یہ کہتے سنا ہے کہ انہوں نے پہلی بار کمپاؤنڈ انٹرسٹ ٹیبل دیکھا، یا ان کہانیوں میں سے ایک یہ ہے کہ اگر آپ 20 کی دہائی کے مقابلے میں آپ 30 کی دہائی میں بچت کرنا شروع کر دیں تو آپ کے پاس ریٹائرمنٹ کے لیے کتنا زیادہ ہوگا، اس بات نے ان کی زندگی بدل دی۔ لیکن شاید ایسا نہیں ہوا۔ اس نے جو کچھ کیا وہ انہیں حیران کر دینے والا تھا، کیونکہ نتائج بدیہی طور پر درست نہیں لگتے تھے۔ لکیری سوچ ایکسپونینشل سوچ سے کہیں زیادہ بدیہی ہے۔ اگر میں آپ سے 8+8+8+8+8+8+8+8+8 کا حساب لگانے کو کہوں تو آپ اسے چند سیکنڈ میں کر سکتے ہیں (یہ 72 ہے)۔ اگر میں آپ سے 8×8×8×8×8×8×8×8 کا حساب لگانے کو کہوں تو آپ کا سر پھٹ جائے گا (یہ

134,217,728 ہے)۔

IBM نے 1950 کی دہائی میں 3.5 گیگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو بنائی۔ 1960 کی دہائی تک چیزیں چند درجن میگا بائٹس میں منتقل ہو رہی تھیں۔ 1970 کی دہائی تک، IBM کی ونچسٹر ڈرائیو 70 میگا بائٹس رکھتی تھی۔ پھر ڈرائیوز زیادہ اسٹوریج کے ساتھ سائز میں تیزی سے چھوٹی ہو گئیں۔ 1990 کی دہائی کے اوائل میں ایک عام پی سی 200-500 میگا بائٹس رکھتا تھا۔ اور پھر بوم، سب چیزیں تبدیل ہو گئیں۔

1999 ایپل کا 6 iMac گیگا بائٹ ہارڈ ڈرائیو کے ساتھ آیا۔ پاور میک 2003-120 gigs۔ نئے iMac 2006-250 gigs۔ — 2011 پہلی 4 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیو۔ 2017، 60 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیوز۔ 2019-100 ٹیرا بائٹ ہارڈ ڈرائیوز۔ اس سب کو ایک ساتھ رکھیں: 1950 سے 1990 تک ہم نے 296 میگا بائٹس حاصل کیں۔ 1990 سے آج تک ہم نے 100 ملین میگا بائٹس حاصل کیں۔ اگر آپ 1950 کی دہائی میں ٹیکنالوجی کے بارے میں پر امید تھے تو آپ نے پیشن گوئی کی ہوگی کہ عملی ذخیرہ 1,000 گنا بڑا ہو جائے گا۔ شاید 10,000 گنا بڑا۔ بہت کم لوگوں نے کہا ہوگا "میری زندگی میں 30 ملین گنا بڑا۔" لیکن ایسا ہی ہوا۔

مرکب سازی کی متضاد فطرت ہم میں سے ذہین ترین کو بھی اس کی طاقت کو نظر انداز کرنے کی طرف لے جاتی ہے۔ 2004 میں بل گیٹس نے نئے جی میل پر تنقید کی، یہ سوچتے ہوئے کہ کسی کو بھی ایک گیگا بائٹ اسٹوریج کی ضرورت کیوں پڑے گی۔ یہاں خطرہ یہ ہے کہ جب مرکب سازی بدیہی نہیں ہے تو ہم اکثر اس کی صلاحیت کو نظر انداز کر دیتے ہیں اور دوسرے ذرائع سے مسائل کو حل کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ اس لیے نہیں کہ ہم زیادہ سوچ رہے ہیں، بلکہ اس لیے کہ ہم کمپاؤنڈنگ صلاحیت پر غور کرنا شاذ و نادر ہی روکتے ہیں۔ بفیٹ کی کامیابی کو الگ کرنے والی 2,000 کتابوں میں سے کسی کا بھی عنوان نہیں ہے کہ یہ انسان لگاتار ایک صدی کے تین چوتھائی حصہ

سے انویسٹنگ کرتا آرہا ہے۔ لیکن ہم جانتے ہیں کہ اس اکثریت کی کامیابی کی کلید یہی ہے۔ اس ریاضی کے گرد اپنا سر لپیٹنا مشکل ہے کیونکہ یہ فطری نہیں ہے۔

معاشی چکروں، تجارتی حکمت عملیوں اور سیکٹر بیٹس پر کتابیں موجود ہیں۔ لیکن سب سے طاقتور اور اہم کتاب کو شٹ اپ اینڈ ویٹ کہا جانا چاہیے۔ یہ اقتصادی ترقی کے طویل مدتی چارٹ کے ساتھ صرف ایک صفحہ ہے۔ عملی فائدہ یہ ہے کہ مرکب سازی کی ضدی سوچ زیادہ تر مایوس کن تجارتوں، بری حکمت عملیوں اور کامیاب سرمایہ کاری کی کوششوں کی ذمہ دار ہو سکتی ہے۔ آپ لوگوں پر الزام نہیں لگا سکتے کہ وہ اپنی تمام کوششیں ان پر لگاتے ہیں کہ وہ کیا سیکھتے ہیں اور کیا کچھ کرتے ہیں۔ سرمایہ کاری میں سب سے زیادہ منافع حاصل کرنے کی کوشش میں لگا دیتے ہیں۔ یہ فطری طور پر امیر بننے کا بہترین طریقہ لگتا ہے۔

لیکن ضروری نہیں کہ اچھی سرمایہ کاری سب سے زیادہ منافع کمانے کے بارے میں ہو، کیونکہ سب سے زیادہ منافع یک طرفہ معاملات ہوتے ہیں جنہیں دہرایا نہیں جا سکتا۔ یہ بہت اچھا منافع کمانے کے بارے میں ہے جس کے ساتھ آپ قائم رہ سکتے ہیں اور جسے طویل ترین مدت تک دہرایا جا سکتا ہے۔ یہ تب ہے جب کمپاؤنڈنگ وحشی طریقے سے چلتی ہے۔ اس کے برعکس - بہت زیادہ منافع کمانا جسے روکا نہیں جا سکتا۔ کچھ المناک کہانیوں کی طرف جاتا ہے۔ ہمیں انہیں بتانے کے لیے اگلے باب کی ضرورت ہوگی۔

Getting wealthy vs Staying wealthy

دولتمند ہونا بمقابلہ دولتمند رہنا

دولت مند بننے کے لاکھوں طریقے ہیں، اور ایسا کرنے کے طریقے کے بارے میں کافی کتابیں ہیں۔لیکن دولت مند رہنے کا ایک ہی طریقہ ہے: کفایت شعاری اور بے وفائی کا کچھ امتزاج۔ اور یہ ایک ایسا موضوع ہے جس پر ہم کافی بحث نہیں کرتے۔آیئے دو سرمایہ کاروں کے بارے میں ایک مختصر کہانی کے ساتھ شروع کرتے ہیں، جن میں سے کوئی بھی دوسرے کو نہیں جانتا تھا،لیکن جن کے راستے تقریباً ایک صدی قبل ایک دلچسپ انداز میں مل گئے تھے۔

جیسی لیورمور اپنے دور کا سب سے بڑا اسٹاک مارکیٹ تاجر تھا۔وہ 1877 میں پیدا ہوا، وہ ایک پیشہ ور تاجر بن گیا 30 سال کی عمر میں جب زیادہ تر لوگوں کو معلوم نہیں ہوتا تھا کہ کیسے کام کر سکتے ہیں۔اس کی مالیت 100 ملین ڈالر، افراط زر کے مطابق تھی۔1929 تک جیسی لیورمور دنیا کے سب سے مشہور جواریوں میں سے ایک تھا۔اس سال اسٹاک مارکیٹ کی کریش جس نے عظیم کساد بازاری کا آغاز کیا، جس نے تاریخ میں اس کی جائیداد کو مضبوط کیا۔اسٹاک مارکیٹ کی قیمت کا ایک تہائی سے زیادہ حصہ اکتوبر 1929 کے ایک ہفتے میں ختم ہو گیا تھا ان دنوں کو بعد میں بلیک منڈے، بلیک ٹیوزڈے اور بلیک تھرسڈے کا نام دیا گیا۔لیورمور کی بیوی ڈوروتھی کو سب سے زیادہ خوف اس وقت ہوا جب ان کا شوہر 29 اکتوبر کو گھر واپس آیا۔وال اسٹریٹ کے سرمایہ داروں کی خودکشی کی خبریں پورے نیویارک میں پھیل رہی تھیں۔اس نے اور اس کے

بچوں نے روتے ہوئے دروازے پر جیسی کا استقبال کیا، جبکہ اس کی ماں اتنی پریشان تھی کہ وہ چیختے ہوئے دوسرے کمرے میں چھپ گئی۔

سوانح نگار ٹام روبتھمن کے مطابق، یہ سمجھنے سے پہلے کہ کیا ہو رہا ہے، جیسی چند لمحوں کے لیے الجھ کر کھڑا رہا۔اس کے بعد اس نے اپنے اہل خانہ کو خبر دی کہ: ذہانت اور قسمت کے جھٹکے میں، اس نے مارکیٹ کو شارٹ Short the market (12) کر دیا تھا،شرط کا اسٹاک Betting Stock (13) میں کمی آئے گی۔"تمہارا مطلب ہے کہ ہم برباد نہیں ہوئے؟" ڈوروتھی نے پوچھا۔جیسی نے کہا، "نہیں پیاری، میں نے ابھی تک اپنا بہترین تجارتی دن گزارا ہے۔ ہم بہت امیر ہیں اور جو چاہیں کر سکتے ہیں۔" ڈوروتھی اپنی ماں کے پاس بھاگی اور اسے خاموش رہنے کو کہا۔ایک ہی دن میں جیسی لیورمور نے اپنی کی جائیداد کو 3 بلین ڈالر سے زیادہ کے برابر کر دیا۔اسٹاک مارکیٹ کی تاریخ کے بدترین مہینوں میں سے ایک کے دوران وہ دنیا کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بن گیا۔جب لیورمور کا خاندان اپنی ناقابل یقین کامیابی کا جشن منا رہا تھا، ایک اور شخص مایوسی میں نیویارک کی سڑکوں پر گھومتا رہا تھا۔ابراہم جرمنسکی ایک کروڑ پتی رئیل اسٹیٹ ڈویلپر تھا جس نے 1920 کی دہائی کے دوران دولت کمائی۔جیسے جیسے معیشت میں تیزی آئی، اس نے وہی کیا جو عملی طور پر ہر دوسرے کامیاب نیویارکر نے 1920 کی دہائی کے آخر میں کیا: بڑھتے ہوئے اسٹاک مارکیٹ پر بہت زیادہ شرط لگانا۔26 اکتوبر 1929، کو نیویارک ٹائمز نے ایک مضمون شائع کیا جو دو پیراگراف میں ایک السناک انجام کو پیش کرتا ہے:

225 براڈوے کے وکیل برنارڈ ایچ سینڈلر، کو کل صبح ماؤنٹ ورنن کی مسز ابراہم جرمنسکی نے جمعرات سے لاپتہ اپنے شوہر کی تلاش میں مدد کے لیے کہا۔جرمنسکی، جس کی عمر 50 سال ہے اور ایک مشرقی جانب میں رئیل اسٹیٹ آپریٹر ہے، سینڈلر نے کہا کہ اس نے اسٹاک میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کی ہے۔سینڈلر نے کہا کہ انہیں مسز

جرمنسکی نے بتایا تھا کہ ایک دوست نے جمعرات کو دیر گئے ان کے شوہر کو اسٹاک ایکسچینج کے قریب وال اسٹریٹ پر دیکھا۔ اس کے مخبر کے مطابق، اس کا شوہر براڈوے کی طرف چلتے ہوئے ٹکر ٹیپ کی ایک پٹی کو پھاڑ رہا تھا اور اسے فٹ پاتھ پر بکھیر رہا تھا۔ اور یہ، جہاں تک ہم جانتے ہیں، ابراہم جرمنسکی کا خاتمہ تھا۔ یہاں ہمارے پاس ایک تضاد ہے۔

اکتوبر 1929 کے حادثے نے جیسی لیورمور کو دنیا کے امیر ترین آدمیوں میں سے ایک بنا دیا۔ اس نے ابراہم جرمنسکی کو برباد کر دیا، شاید اس کی جان لے لی۔ لیکن چار سال تیزی سے آگے بڑھتے ہیں اور کہانیاں پھر سے راستے عبور کرتی ہیں۔ اس 1929 کے دھچکے کے بعد لیورمور نے اعتماد سے بھرے ہوئے، بڑے بڑے شرط لگائے۔ وہ قرض کی بڑھتی ہوئی مقدار میں اپنے سر پر بہت زیادہ زخم کھا گیا، اور آخر کار اسٹاک مارکیٹ میں سب کچھ کھو بیٹھا۔ وہ شرمندہ ہو کر 1933 میں دو دن غائب رہا۔ اس کی بیوی اسے ڈھونڈنے نکلی۔ نیویارک ٹائمز نے 1933 میں لکھا 1100 پارک ایونیو کا اسٹاک مارکیٹ آپریٹر جیسی ایل لیورمور لاپتہ ہے اور کل سہ پہر 3 بجے کے بعد سے نظر نہیں آیا۔" وہ واپس آیا، لیکن اس کا راستہ متعین تھا۔ لیورمور نے آخر کار اپنی جان لے لی۔ وقت مختلف تھا، لیکن جرمنسکی اور لیورمور میں ایک کردار کی خصوصیت مشترک تھی: وہ دونوں دولت حاصل کرنے میں بہت اچھے تھے۔ مگر دولت مند رہنے میں اتنا ہی برے۔

یہاں تک کہ اگر "دولت مند" لفظ کا اطلاق آپ خود پر نا بھی کریں، تب بھی اس مشاہدے سے حاصل ہونے والے اسباب ہر ایک پر لاگو ہوتے ہیں، آمدنی کی تمام سطحوں پر۔ پیسہ حاصل کرنا ایک بات ہے۔ رکھنا اور بات ہے۔ اگر مجھے پیسے کی کامیابی کا ایک لفظ میں خلاصہ کرنا ہے تو یہ "بقا" ہوگا۔ جیسا کہ ہم باب 6 میں دیکھیں گے، 40% کمپنیاں اتنی کامیاب ہوئیں کہ عوامی طور پر تجارت کرنے میں کامیاب ہو گئیں اور وقت کے ساتھ ساتھ ان کی تمام دولت ضائع ہو گئی۔ فوربز کی 400 امیر ترین امریکیوں کی فہرست میں، اوسطاً، ہر دہائی میں تقریباً 20% ٹرن اوور اس وجہ سے ہے

جن کا موت یا خاندان کے کسی دوسرے فرد کو رقم منتقل کرنے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔ سرمایہ داری مشکل ہے۔ لیکن ایسا ہونے کی ایک وجہ یہ ہے کہ پیسہ حاصل کرنا اور پیسہ رکھنا دو مختلف ہنر ہیں۔ پیسہ حاصل کرنے کے لیے خطرات مول لینے، پر امید رہنے اور خود کو وہاں سے باہر رکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن پیسہ رکھنے کے لیے خطرہ مول لینے کے برعکس ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے لیے عاجزی کی ضرورت ہے، اور خوف ہے کہ جو کچھ آپ نے بنایا ہے وہ آپ سے اتنی ہی تیزی سے چھین لیا جائے گا۔ اس کے لیے کفایت شعاری اور قبولیت کی ضرورت ہوتی ہے کہ کم از کم جو کچھ آپ نے بنایا ہے وہ قسمت سے منسوب ہے، اس لیے ماضی کی کامیابی کو غیر معینہ مدت تک دہرانے پر انحصار نہیں کیا جا سکتا۔

سیکویا کیپیٹل کے ارب پتی سربراہ مائیکل موریٹز سے چارلی روز نے پوچھا کہ سیکویا اتنی کامیاب کیوں ہے؟ موریٹز نے لمبی عمر کا ذکر کرتے ہوئے کہا کہ کچھ VC فرمیں (14) پانچ یا دس سال تک کامیاب ہوتی ہیں، لیکن Sequoia نے چار دہائیوں سے ترقی کی ہے۔

روز نے پوچھا کہ ایسا کیوں ہے۔

موریٹز: مجھے لگتا ہے کہ ہم ہمیشہ کاروبار سے باہر جانے سے ڈرتے رہے ہیں۔

روز: واقعی؟ تو کیا یہ خوف ہے؟ صرف پاگل زندہ رہتے ہیں؟

موریٹز: اس میں بہت ساری سچائی ہے... ہم فرض کرتے ہیں کہ آنے والا کل، بیتے ہوئے کل جیسا نہیں ہوگا۔ ہم لاپرواہ نہیں ہو سکتے۔ ہم مطمئن نہیں ہو سکتے۔ ہم یہ نہیں سوچ سکتے کہ کل کی کامیابی کل کی خوش قسمتی میں چھپی ہو سکتی ہے۔

یہاں ایک بار پھر، بقا۔ "ترقی" یا "دماغ" یا "بصیرت" نہیں۔ لمبے عرصے تک ادھر ادھر رہنے کی صلاحیت، بغیر چھوڑے یا ہار ماننے پر مجبور کیے جانے سے ہی سب سے بڑا فرق پڑتا ہے۔ یہ آپ کی حکمت عملی کا سنگ بنیاد ہونا چاہیے، چاہے وہ سرمایہ کاری میں

ہو یا آپ کا کیریئر یا آپ کا کاروبار۔اس کی دو وجوہات ہیں کیوں کہ بقا کی ذہنیت پیسے کے ساتھ بہت اہم ہے۔

ایک واضح ہے: کچھ فوائد اتنے عظیم ہیں کہ ان کے لئے تھوڑی ناکامی بھی ٹھیک ہے۔

دوسرا، جیسا کہ ہم نے باب 4 میں دیکھا، مرکب سازی کا متضاد ریاضی ہے۔

مرکب صرف اس صورت میں کام کرتا ہے جب آپ کسی اثاثے کو سالہا سال بڑھنے کے لیے چھوڑ دیں۔ یہ بلوط کے درخت لگانے کی طرح ہے: ترقی کا ایک سال کبھی زیادہ ترقی نہیں دکھائے گا، 10 سال ایک معنی خیز فرق پیدا کر سکتے ہیں، اور 50 سال بالکل غیر معمولی چیز پیدا کر سکتے ہیں۔ لیکن اس غیر معمولی ترقی کو حاصل کرنے اور برقرار رکھنے کے لیے ان تمام غیر متوقع اتار چڑھاؤ سے بچنے کی ضرورت ہوتی ہے جن کا ہر کسی کو لامحالہ وقت کے ساتھ تجربہ ہوتا ہے۔ ہم یہ جاننے کی کوشش میں برسوں گزار سکتے ہیں کہ بفیٹ نے اپنی سرمایہ کاری کا منافع کیسے حاصل کیا: اسے بہترین کمپنیاں، سستے ترین اسٹاک، بہترین مینیجرز کیسے ملے۔ یہ مشکل ہے۔ لیکن اتنا ہی اہم ہے کہ اس نے کیا نہیں کیا اس کی نشاندہی کرنا۔ وہ قرض کے بوجھ میں نہیں ڈوبا۔ وہ 14 کساد بازاری کے دوران گھبرایا اور برباد نہیں ہوا۔ اس نے اپنی کاروباری ساکھ کو خراب نہیں کیا۔ اس نے خود کو ایک حکمت عملی، ایک عالمی نقطہ نظر، یا ایک گزرنے والے رجحان سے منسلک نہیں کیا۔ وہ دوسروں کے پیسوں پر بھروسہ نہیں کرتا تھا (سرمایہ کاری کا انتظام عوامی کمپنی کے ذریعے کرنے کا مطلب ہے کہ سرمایہ کار اپنا سرمایہ نہیں نکال سکتے)۔ اس نے نا ہار مانی اور نا ہی ریٹائرڈ ہوئے۔

وہ بچ گیا۔ بقا نے اسے لمبی عمر دی۔ اور لمبی عمر، 10 سال کی عمر سے کم از کم 89 سال کی عمر تک لگاتار سرمایہ کاری وہی ہے، جس نے پیچیدہ کام کو حیرت انگیز بنا دیا۔ اس کی کامیابی کو بیان کرتے وقت وہ واحد نکتہ سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ آپ کو یہ

دکھانے کے لیے کہ میرا کیا مطلب ہے، آپ کو ریک گورین کی کہانی سننی ہوگی۔

آپ نے وارن بفیٹ اور چارلی منگر کی سرمایہ کاری کی جوڑی کے بارے میں سنا ہوگا۔ لیکن 40 سال پہلے اس گروپ کا ایک تیسرا رکن ریک گورین تھا۔ وارن، چارلی، اور رک نے مل کر سرمایہ کاری کی اور بزنس مینیجرز کا ایک ساتھ انٹرویو کیا۔ پھر رک غائب ہو گیا، کم از کم بفیٹ اور منگر کی کامیابی کے حوالے سے۔

سرمایہ کار موہنیش پبرائی نے ایک بار بفیٹ سے پوچھا کہ ریک کو کیا ہوا؟

وارن نے کہا "چارلی اور میں ہمیشہ جانتے تھے کہ ہم ناقابل یقین حد تک دولت مند بن جائیں گے۔ ہمیں دولت حاصل کرنے کی جلدی نہیں تھی۔ ہم جانتے تھے کہ رک ہماری طرح ہی ہوشیار تھا، لیکن وہ دولت کے معاملے میں جلدی میں تھا۔ ہوا یہ کہ 1973-1974 کی مندی میں، رک نے مارجن قرضوں (15) میں ڈوبا ہوا تھا۔ اور ان دو سالوں میں سٹاک مارکیٹ تقریباً 70 فیصد نیچے چلی گئی، اس لیے اسے مارجن کال ملی۔ اس نے اپنا برک شائر اسٹاک وارن کو بیچ دیا، وارن نے کہا کہ "میں نے ریک کا برک شائر اسٹاک کا ایک حصہ %40$ سے کم میں خریدا ہے"

چارلی، وارن اور رک دولت حاصل کرنے میں ایک جتنے ہی ماہر تھے۔ لیکن وارن اور چارلی کے پاس دولت مند رہنے کی اضافی مہارت تھی۔ جو وقت کے ساتھ، زیادہ اہمیت اختیار کر جاتی ہے۔ نسیم طالب نے اسے اس طرح بیان کیا: "کامیابی حاصل کرنا اور کامیاب رہنا دو مختلف چیزیں ہیں: پہلی چیز دوسری کی ضرورت ہے۔ آپ کو ہر قیمت پر بربادی سے بچنے کی ضرورت ہے۔ بقا کی ذہنیت کو حقیقی دنیا میں لاگو کرنا تین چیزوں مشتمل ہے۔

1- میری چاہت سے زیادہ منافع ملنا، اور میں مالیاتی طور پر ناقابل تسخیر بننا چاہتا ہوں۔ اور اگر میں اٹوٹ ہوں تو میں حقیقت میں سوچتا ہوں کہ میں سب سے زیادہ منافع حاصل کروں گا، کیونکہ میں اپنے سرمائے کو لمبے عرصے تک مرکب بنانے کے لیے

لگائے رکھوں گا۔

کوئی بھی بل مارکیٹ (Bull Market) (16) کے دوران نقد رقم رکھنا نہیں چاہتا ہے۔ وہ ایسے اثاثوں کے مالک بننا چاہتے ہیں جو بہت زیادہ بڑھ جائیں۔ آپ بل مارکیٹ کے دوران نقد رقم رکھنے کے قدامت پسند نظر آتے ہیں اور محسوس کرتے ہیں، کیونکہ آپ اس بات سے بخوبی واقف ہو جاتے ہیں کہ اچھی چیزوں کے مالک نہ ہونے سے آپ کتنا منافع چھوڑ رہے ہیں۔ کہہ لیں کہ آپ نقد 1% کماتے ہیں اور اسٹاک ایک سال میں 10% ریٹرن کرتے ہیں۔ یہ 9% فرق ہر روز آپ کو اندر ہی اندر تکلیف دے گا۔ لیکن اگر وہ نقد آپ کو بیئر مارکیٹ کے دوران اپنے اسٹاک کو فروخت کرنے سے روکتا ہے، تو اس نقد پر آپ کو حاصل ہونے والا اصل منافع ایک سال میں 1% نہیں ہے، یہ اس کے کئی گنا ہو سکتا ہے، کیونکہ ایک مایوس کن، غیر وقتی اسٹاک کی فروخت کو روکنا۔ آپ کی زندگی بھر کی ریٹرن کے لیے درجنوں بڑے جیتنے والوں کو چننے سے زیادہ کچھ کر سکتے ہیں۔ مرکب بڑا منافع کمانے پر انحصار نہیں کرتا۔ سب سے طویل عرصے تک بلا روک ٹوک برقرار رہنے والا صرف اچھا منافع خاص طور پر افراتفری اور تباہی کے وقت دینے والا مرکب، ہمیشہ جیت جائے گا۔

2- منصوبہ بندی اہم ہے، لیکن ہر منصوبہ کا سب سے اہم حصہ منصوبہ پر منصوبہ بندی کرنا ہے جو منصوبہ کے مطابق نہیں کیا جاتا ہے

کیا کہہ رہے ہو؟ تم منصوبہ بندی کرو گے، مالیاتی اور سرمایہ کاری کی منصوبہ بندی اہم ہے، کیونکہ وہ آپ کو بتاتے ہیں کہ آیا آپ کے موجودہ اقدامات معقولات کے دائرے میں ہیں۔ لیکن کسی بھی قسم کے چند منصوبے حقیقی دنیا کے ساتھ ان کے پہلے تصادم میں زندہ رہتے ہیں۔ اگر آپ اگلے 20 سالوں میں اپنی آمدنی، بچت کی شرح، اور مارکیٹ کے ریٹرن کا تخمینہ لگا رہے ہیں، تو ان تمام بڑی چیزوں کے بارے میں سوچیں جو پچھلے 20 سالوں میں ہوئی ہیں جس کا کسی نے اندازہ بھی نہیں لگایا تھا: 11

ستمبر، ہاؤسنگ میں تیزی اور خلل جس کی وجہ سے تقریباً 10 ملین امریکیوں کو اپنے گھروں سے محروم ہونا پڑا، ایک مالیاتی بحران جس کی وجہ سے تقریباً نو ملین اپنی ملازمتوں سے محروم ہو گئے، اسٹاک مارکیٹ میں ریکارڈ توڑنے والی ریلی جس کا نتیجہ نکلا، اور ایک کورونا وائرس جس نے دنیا کو ہلا کر رکھ دیا۔

ایک منصوبہ صرف اس صورت میں کارآمد ہے جب یہ حقیقت سے بچ سکے۔ اور نامعلوموں سے بھرا ہوا مستقبل ہر ایک کی حقیقت ہے۔ ایک اچھا منصوبہ یہ ظاہر نہیں کرتا کہ یہ سچ نہیں تھا۔ یہ اسے قبول کرتا ہے اور غلطی کی گنجائش پر زور دیتا ہے۔ آپ کو کسی منصوبے کے سچے ہونے کے لیے جتنی زیادہ ضرورت ہوتی ہے، آپ کی مالی زندگی اتنی ہی نازک ہوتی جائے گی۔ اگر آپ کی بچت کی شرح میں غلطی کی اتنی گنجائش ہے کہ آپ کہہ سکتے ہیں، "یہ بہت اچھا ہوگا اگر مارکیٹ اگلے 30 سالوں میں ایک سال میں 8% منافع دے، لیکن اگر یہ سال میں صرف 4% کرتا ہے تو میں پھر بھی ٹھیک رہوں گا۔ آپ کا منصوبہ زیادہ قیمتی ہوتا جائے گا۔

بہت سے داؤ اس لیے ناکام نہیں ہوتے کہ وہ غلط تھے، بلکہ اس لیے کہ وہ ایسی صورت حال میں زیادہ تر درست تھے جس کے لیے چیزیں بالکل درست ہونے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اسے غلطی کا کمرہ (room of error)، یا اکثر حفاظت کا فرق کہا جاتا ہے۔ فنانس میں سب سے کم تعریف شدہ قوتوں میں سے ایک ہے۔ یہ کئی شکلوں میں آتا ہے: ایک کفایتی بجٹ، لچکدار سوچ، اور ایک لمبی ٹائم لائن، کوئی بھی چیز جو آپ کو نتائج کی ایک حد کے ساتھ خوشی سے جینے دیتی ہے۔ یہ قدامت پسند ہونے سے مختلف ہے۔ قدامت پسند خطرے کی ایک خاص سطح سے گریز کر رہا ہے۔ حفاظت کا فرق آپ کے زندہ رہنے کے امکانات کو بڑھا کر خطرے کی ایک دی گئی سطح پر کامیابی کی مشکلات کو بڑھا رہا ہے۔ اس کا جادو یہ ہے کہ آپ کی حفاظت کا فرق جتنا زیادہ ہوگا، آپ کی حد کو سازگار نتیجہ حاصل کرنے کے لیے اتنا ہی چھوٹا ہونا چاہیے۔

3۔ایک متوازن شخصیت۔۔۔ مستقبل کے بارے میں پرامید، لیکن آپ کو مستقبل کی طرف جانے سے روکنے والی چیزوں کے بارے میں محتاط رہنا۔

رجائیت پسندی یا امید پرستی کو عام طور پر اس یقین کے طور پر بیان کیا جاتا ہے کہ چیزیں ٹھیک ہوں گی۔ لیکن یہ نامکمل ہے۔ سمجھدار رجائیت پسندی ایک عقیدہ ہے کہ مشکلات آپ کے حق میں ہیں، اور وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ چیزیں ایک اچھے نتائج کے لیے متوازن ہو جائیں گی چاہے اس کے درمیان جو کچھ ہوتا ہے وہ مصائب سے بھرا ہو۔ اور حقیقت میں آپ جانتے ہیں کہ یہ مصائب سے بھر جائے گا۔ آپ پرامید ہو سکتے ہیں کہ طویل مدتی ترقی کی رفتار اوپر اور دائیں طرف ہے، لیکن اتنا ہی یقین ہے کہ اب اور اس کے درمیان سڑک بارودی سرنگوں سے بھری ہوئی ہے، اور ہمیشہ رہے گی۔ یہ دونوں چیزیں ایک دوسرے سے الگ نہیں ہیں۔

یہ خیال کہ قلیل مدت میں کسی چیز کے حصول کو طویل مدت میں کچھ زیادہ حاصل کر سکنا، بدیہی نہیں ہے، لیکن زندگی میں بہت سی چیزیں کام کرتی ہیں۔ 20 سال کی عمر تک اوسط فرد دو سال کی عمر میں اپنے دماغ میں موجود تقریباً نصف Synaptic کنکشن (17) کھو سکتا ہے، کیونکہ ناکارہ اور بے کار عصبی راستے صاف ہو جاتے ہیں۔ لیکن اوسطاً 20 سال کا فرد اوسطاً دو سال کے بچے سے زیادہ ہوشیار ہوتا ہے۔ ترقی کے پیش نظر تباہی نہ صرف ممکن ہے بلکہ زیادتی سے چھٹکارا پانے کا ایک موثر طریقہ ہے۔

تصور کریں کہ آپ والدین ہیں اور اپنے بچے کے دماغ کے اندر دیکھ سکتے ہیں۔ ہر صبح آپ اپنے بچے کے سر میں کم Synaptic کنکشن دیکھتے ہیں۔ آپ گھبرا جائیں گے! آپ کہیں گے، "یہ ٹھیک نہیں ہو سکتا، یہاں نقصان اور تباہی ہے۔ ہمیں مداخلت کی ضرورت ہے۔ ہمیں ڈاکٹر سے ملنے کی ضرورت ہے!" لیکن آپ ایسا نہیں کرتے۔ جو آپ دیکھ رہے ہیں وہ ترقی کا عام راستہ ہے۔ معیشتیں، مارکیٹیں، اور کیریئر اکثر اسی طرح کے راستے پر چلتے ہیں۔۔۔ نقصان کے درمیان ترقی۔ گزشتہ 170 سالوں میں

امریکی معیشت کی کارکردگی یہ ہے: لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ اس دوران کیا ہوا؟ ہم کہاں سے شروع کریں...

نو بڑی جنگیں لڑتے ہوئے 1.3 ملین امریکی مارے گئے۔

بنائی گئی تمام کمپنیوں میں سے تقریباً 99.9% کاروبار سے باہر ہو گئیں۔

چار امریکی صدور کو قتل کر دیا گیا۔

675,000 امریکی ایک ہی سال میں فلو کی وبا سے ہلاک ہوئے۔

30 الگ الگ قدرتی آفات میں کم از کم 400 امریکی ہلاک ہوئے۔

33 کساد بازاری مجموعی طور پر 48 سال تک جاری رہی۔

پیشین گوئی کرنے والوں کی تعداد جنہوں نے ان میں سے کسی بھی کساد بازاری کی پیش گوئی کی تھی صفر تک پہنچ جاتی ہے۔

اسٹاک مارکیٹ کم از کم 102 بار کی حالیہ بلند ترین سطح سے 10 فیصد سے زیادہ گر گئی۔

اسٹاکس نے کم از کم 12 بار اپنی قدر کا ایک تہائی کھو دیا۔

20 الگ الگ سالوں میں سالانہ افراط زر 7% سے تجاوز کر گیا۔

گوگل کے مطابق، "معاشی مایوسی" کے الفاظ اخبارات میں کم از کم 29,000 بار شائع ہوئے۔

ان 170 سالوں میں ہمارا معیار زندگی 20 گنا بڑھ گیا، لیکن بمشکل ایک دن ایسا گزرا جس میں مایوسی کی ٹھوس وجوہات نہ ہوں۔ ایک ذہنیت جو ایک ہی وقت میں بے وقوف اور پرامید ہو سکتی ہے اسے برقرار رکھنا مشکل ہے، کیونکہ چیزوں کو سیاہ یا سفید کے طور پر دیکھنے میں ان کو قبول کرنے سے کم محنت درکار ہوتی ہے۔ لیکن آپ کو طویل مدتی رجائیت سے فائدہ اٹھانے کے لیے آپ کو طویل عرصے تک زندہ رکھنے کے لیے قلیل مدتی احتیاط کی ضرورت ہے۔

جیسی لیورمور نے مشکل طریقے سے اس کا پتہ لگایا۔

اس نے اچھے وقت کو برے وقت کے خاتمے سے جوڑ دیا۔ دولت مند ہونا ایسا محسوس ہونے لگا کہ دولت مند رہنا ناگزیر تھا، اور یہ کہ وہ ناقابل تسخیر ہے۔ تقریباً سب کچھ کھونے کے بعد اس نے اس بارے میں کہا: میں کبھی کبھی سوچتا ہوں کہ قیاس آرائی کرنے والے کے لیے کوئی قیمت اتنی زیادہ نہیں ہے کہ وہ اسے سیکھنے کے لیے ادا کر سکے جو اسے سر درد سے نہ ہو گے۔ شاندار مردوں کی طرف سے بہت سی ضربیں براہ راست درد سر پر سراغ لگا کر ماری جا سکتی ہیں"۔ یہ ایک مہنگی بیماری ہے،" انہوں نے کہا، "ہر جگہ ہر ایک کے لیے۔" اس کے بعد، ہم ایک اور طریقہ دیکھیں گے کہ مصیبت کے عالم میں ترقی اتنی مشکل ہو سکتی ہے کہ آپ اپنا سر لپیٹ لیں۔

Tails, You Win

ٹیل، تم جیت گئے

"میں 30 سالوں سے اس چیز سے دور رہا ہوں۔ میرے خیال میں یہ سادہ ریاضی ہے، کچھ منصوبے کام کرتے ہیں اور کچھ نہیں کرتے۔ کوئی وجہ نہیں ہے۔ ہر کسی پر الزام لگانے کی بجائے بس آگے کی طرف بڑھو۔" ۔ بریڈ پٹ اسکرین ایکٹرز گلڈ ایوارڈ قبول کرتے ہوئے۔

1936 میں ہینز برگروین نازی جرمنی سے فرار ہو گئے۔ وہ امریکہ میں آباد ہو گئے، جہاں انہوں نے Berkeley UC میں ادب کی تعلیم حاصل کی۔ اس نے اپنی جوانی میں کوئی خاص کمائی نہیں کی۔ لیکن 1990 کی دہائی تک برگروین، اس وقت تک کے سب سے کامیاب آرٹ ڈیلروں میں سے ایک تھا۔ 2000 میں برگروین نے پکاسو، بریکس، کلیز اور میٹیس کے اپنے بڑے ذخیرے کا کچھ حصہ جرمن حکومت کو 100 ملین یورو سے زیادہ میں فروخت کیا۔ یہ ایک ایسا سودا تھا کہ جرمنوں نے اسے عطیہ سمجھا۔ اس مجموعہ کی نجی مارکیٹ ویلیو 1$ بلین سے زیادہ تھی۔ ایک شخص اتنی بڑی مقدار میں شاہکار جمع کر سکتا ہے حیران کن بات ہے۔ کسی کو کیسے اندازہ ہو سکتا تھا کہ ابتدائی زندگی میں، اس صدی کے سب سے زیادہ مطلوب کام کون سے بننے والے ہیں؟ آپ اسے "مہارت" کہہ سکتے ہیں۔ آپ "قسمت" کہہ سکتے ہیں۔ سرمایہ کاری فرم ہورائزن ریسرچ نے تیسری وضاحت کی اور یہ سرمایہ کاروں کے لیے بہت متعلقہ ہے۔ "عظیم سرمایہ کاروں نے بڑی مقدار میں آرٹ خریدا،" فرم لکھتی ہے۔ "مجموعوں کا ایک ذیلی سیٹ زبردست سرمایہ کاری ثابت ہوا، اور وہ کافی طویل عرصے تک جمع کیے

گئے پورٹ فولیو میں سے بہترین پورٹ فولیو تھا۔" عظیم آرٹ ڈیلر انڈیکس فنڈز کی طرح کام کرتے تھے۔ انہوں نے وہ سب کچھ خرید لیا جو وہ کر سکتے تھے۔ اور انہوں نے اسے پورٹ فولیوز میں خریدا، انفرادی ٹکڑوں میں نہیں جو انہیں پسند آیا۔ پھر وہ بیٹھ گئے اور چند امیر گاہکوں کے سامنے آنے کا انتظار کیا۔ بس اتنا ہی ہوتا ہے۔ شاید برگگرون جیسے کسی نے اپنی زندگی میں حاصل کیے 99% کام بہت کم قیمتی نکلے۔ لیکن اس سے کوئی خاص فرق نہیں پڑتا اگر باقی 1% پکاسو جیسے کسی کا کام نکلے۔ برگگروین کا زیادہ تر وقت غلط ہو سکتا ہے اور پھر بھی ایک بار شاندار طور پر درست ہو سکتا ہے۔

کاروبار اور سرمایہ کاری میں بہت ساری چیزیں اس طرح کام کرتی ہیں۔ ٹیل، نتائج کی تقسیم کے سب سے دور کے سرے، مالیات میں زبردست اثر ڈالتے ہیں، جہاں واقعات کی ایک چھوٹی سی تعداد نتائج کی اکثریت کا سبب بن سکتی ہے۔ اس سے نمٹنا مشکل ہو سکتا ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ ریاضی کو سمجھتے ہیں۔ یہ بدیہی نہیں ہے کہ ایک سرمایہ کار آدھے وقت غلط ہو سکتا ہے اور پھر بھی خوش قسمتی بن سکتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ ہم اس بات کو کم سمجھتے ہیں کہ بہت سی چیزوں کا ناکام ہونا کتنا عام ہے۔ جس کی وجہ سے جب وہ ایسا کرتے ہیں تو ہمیں زیادہ ردعمل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

سانیم بوٹ ولی نے والٹ ڈزنی کو بطور اینیمیٹر بنایا۔ کاروباری کامیابی ایک کی اور کہانی تھی۔ ڈزنی کا پہلا اسٹوڈیو دیوالیہ ہو گیا۔ اس کی فلمیں تیار کرنے کے لئے بہت مہنگی تھیں، اور سخت شرائط پر مالی اعانت فراہم کی جاتی تھی۔ 1930 کی دہائی کے وسط تک ڈزنی نے 400 سے زیادہ کارٹون تیار کیے تھے۔ ان میں سے زیادہ تر مختصر تھے، ان میں سے کچھ ناظرین کے محبوب تھے، اور ان میں سے زیادہ تر بدقسمت تھے۔ سنو وائٹ اور سات بونوں نے سب کچھ بدل دیا۔ 1938 کے پہلے چھ مہینوں میں اس نے جو 8 ملین ڈالر کمائے وہ کمپنی کی اس سے پہلے کی کمائی سے کہیں زیادہ تھے۔ اس نے ڈزنی اسٹوڈیوز کو تبدیل کر دیا۔ کمپنی کے تمام قرضے ادا کر دیے گئے۔ کلیدی ملازمین کو ریٹینشن

بونس Retention Bonus (18) ملے۔ کمپنی نے بربینک میں ایک نیا جدید ترین اسٹوڈیو خریدا، جہاں یہ آج بھی موجود ہے۔ آسکر نے والٹ کو مشہور سے مشہور تر شخصیت میں تبدیل کر دیا۔ 1938 تک وہ گئی سو گھنٹے کی فلم بنا چکے تھے۔ لیکن کاروباری لحاظ سے، سنو وائٹ کے 83 منٹ سب اہم تھے۔

کوئی بھی چیز جو بہت بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہے ایک ٹیل ایونٹ کا نتیجہ ہوتی ہے۔ ہزاروں میں سے ایک یا لاکھوں کا واقعہ۔ اور ہماری زیادہ تر توجہ ان چیزوں پر جاتی ہے جو بہت بڑی، منافع بخش، مشہور، یا بااثر ہیں۔ جب ہم ان چیزوں پر زیادہ تر توجہ دیتے ہیں وہ ٹیل کا نتیجہ ہوتا ہے، تو یہ اندازہ لگانا آسان ہے کہ وہ کتنے نایاب اور طاقتور ہیں۔ کچھ ٹیل سے چلنے والی صنعتیں واضح ہیں۔ وینچر کیپٹل لیں۔ اگر ایک VC 50، فیصد سرمایہ کاری کرتا ہے تو وہ ممکنہ طور پر ان میں سے نصف کے ناکام ہونے کی توقع رکھتا ہے، 10 بہت اچھے کام کرے گا، اور ایک یا دو ایسے کام ہوں گے جو فنڈ کے 100% منافع کو حاصل کر لیتے ہیں۔ انویسٹمنٹ فرم Ventures Correlation نے ایک بار سرمایہ کاری کو کم کر دیا۔? 2004 سے 2014 تک 21,000 سے زیادہ وینچر فنانسنگ میں سے: 65% رقم ضائع ہو گئی۔ ڈھائی فیصد سرمایہ کاری 10 گنا سے 20 گنا کی گئی۔ ایک فیصد نے 20 گنا سے زیادہ واپسی کی۔ نصف فیصد 21,000— میں سے تقریباً 100 کمپنیوں نے 50 گنا یا اس سے زیادہ کمایا۔ یہیں سے صنعت کی زیادہ تر سرمایہ کاری واپس آتی ہے۔

یہ، آپ سوچ سکتے ہیں، جو وینچر کیپیٹل کو اتنا خطرناک بناتا ہے۔ اور VC میں سرمایہ کاری کرنے والا ہر شخص جانتا ہے کہ یہ خطرناک ہے۔ زیادہ تر سٹارٹ اپ ناکام ہو جاتے ہیں اور دنیا صرف اتنی مہربان ہے کہ چند بڑی کامیابیوں کی اجازت دے سکے۔ اگر آپ محفوظ، متوقع، اور زیادہ مستحکم منافع چاہتے ہیں، تو آپ بڑی عوامی کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ یاد رکھیں، ٹیل ہر چیز کو چلاتی ہے۔ وقت کے ساتھ ساتھ

بڑے عوامی اسٹاک میں کامیابی کی تقسیم وینچر کیپیٹل سے زیادہ مختلف نہیں ہے۔ زیادہ تر عوامی کمپنیاں بدتمیز ہیں، کچھ اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کرتی ہیں، اور مٹھی بھر غیر معمولی فاتح بن جاتے ہیں جو اسٹاک مارکیٹ کے زیادہ تر منافع کا باعث بنتے ہیں۔

JP Morgan Asset Management نے ایک بار رسل 3000 انڈیکس (19) کے لیے منافع کی تقسیم شائع کی تھی جو کہ 1980 کے بعد سے عوامی کمپنیوں کا ایک بڑا، وسیع، مجموعہ ہے۔ رسل 3000 اسٹاک کے تمام اجزاء میں سے چالیس فیصد اپنی قیمت کا کم از کم 70 فیصد کھو چکے تھے اور اس مدت میں کبھی بھی بازیافت نہیں ہوئے۔ مؤثر طور پر انڈیکس کے تمام مجموعی منافع اجزاء 7% کمپنیوں سے آئے جنہوں نے کم از کم دو معیاری انحراف سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔ یہ اس قسم کی چیز ہے جس کی آپ وینچر کیپیٹل سے توقع کرتے ہیں۔ لیکن یہ ایک بورنگ، متنوع انڈیکس کے اندر ہوا ہے۔ زیادہ تر عوامی کمپنیوں کا یہ معیار کسی صنعت کو فائدہ نہیں بخشتا۔ تمام پبلک ٹیکنالوجی اور ٹیلی کام کمپنیوں میں سے نصف سے زیادہ اپنی زیادہ تر قیمت کھو دیتے ہیں اور کبھی بحال نہیں ہوتے ہیں۔ یہاں تک کہ عوامی سہولیات میں ناکامی کی شرح 10 میں سے 1 سے زیادہ ہے: یہاں دلچسپ بات یہ ہے کہ آپ کو ایک عوامی کمپنی اور رسل 3000 کا رکن بننے کے لیے کامیابی کا ایک خاص مقام حاصل کرنا ہوگا۔ یہاں تک کہ اب بھی، زیادہ تر کی عمریں سالوں میں ناپی جاتی ہیں، نسلوں میں نہیں۔

ان کمپنیوں میں سے ایک کی مثال لیں: کیرولکو، رسل 3000 انڈیکس کا سابق رکن۔ اس نے 1980 اور 1990 کی دہائیوں کی سب سے بڑی فلمیں تیار کیں، جن میں پہلی تین ریمبو فلمیں، ٹرمینیٹر 2، بیسک انسٹنکٹ، اور ٹوٹل ریکال شامل ہیں۔ کیرولکو 1987 میں منظر عام پر آیا۔ یہ ایک بہت بڑی کامیابی تھی، جو ہٹ کے بعد ہٹ رہی تھی۔ اس نے 1991 میں نصف بلین ڈالر کی آمدنی کی، S400، ملین کی مارکیٹ کیپ کی کمانڈ کرنا، اس وقت یہ بڑی رقم تھی، خاص طور پر فلم اسٹوڈیو کے

لیے۔ اور پھر وہ ناکام ہو گیا۔ بلاک بسٹر رک گئے، چند بڑے بجٹ کے منصوبے فلاپ ہو گئے، اور 1990 کی دہائی کے وسط تک کیرولکو تاریخ بن گیا۔ یہ 1996 میں دیوالیہ ہو گیا۔ اسٹاک صفر پر چلا گیا، آپ کا ایک دن اچھا گزرے۔ دوسرا تباہ کن۔ 10 میں سے 4 پبلک کمپنیاں وقت کے ساتھ تجربہ کرتی ہیں۔ کیرولکو کی کہانی بتانے کے قابل نہیں ہے کیونکہ یہ منفرد ہے، نہیں بلکہ اس لیے کہ یہ عام ہے۔

اس کہانی کا سب سے اہم حصہ یہ ہے: رسل 3000 میں 1980 سے 73 گنا سے زیادہ اضافہ ہوا ہے۔ یہ ایک شاندار واپسی ہے۔ یہی کامیابی ہے۔ انڈیکس میں چالیس فیصد کمپنیاں واضح طور پر ناکام رہیں۔ لیکن 7% اجزاء، جنہوں نے بہت اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔ جیسا کہ بین برگرین، لیکن پکاسو اور ماتیسی کی بجائے مائکروسافٹ اور وال مارٹ۔ نہ صرف چند کمپنیاں زیادہ تر مارکیٹ کی واپسی کی ذمہ دار ہیں، بلکہ ان کمپنیوں کے اندر اس سے بھی زیادہ ٹیل ایونٹس ہوتے ہیں۔ 2018 میں، Amazon نے S&P 500 کی 6% ریٹرن حاصل کی۔ اور ایمیزون کی ترقی تقریباً مکمل طور پر پرائم اور ایمیزون ویب سروسز کی وجہ سے ہے، جو خود ایک ایسی کمپنی میں ٹیل ایونٹس ہیں جس نے فائر فون سے لے کر ٹریول ایجنسیوں تک سینکڑوں پروڈکٹس کے ساتھ تجربہ کیا ہے۔

ایپل نے 2018 میں انڈیکس کے تقریباً 7% ریٹرن حاصل کیا۔ اور یہ آئی فون کے ذریعے بہت زیادہ کارفرما ہے، جو کہ ٹیک پروڈکٹس کی دنیا میں ٹیل کے برابر ہے۔ اور ان کمپنیوں میں کون کام کر رہا ہے؟ گوگل کی خدمات حاصل کرنے کی قبولیت کی شرح 0.2% ہے۔ فیس بک کی 0.1% ہے۔ ایپل کی تقریباً 2% ہے۔ اس لیے ان ٹیل پروجیکٹس پر کام کرنے والے لوگ جو ٹیل کے ریٹرن کو آگے بڑھاتے ہیں ان کا کیریئر ٹیل ہے۔

یہ خیال کہ کچھ چیزیں زیادہ تر نتائج کا سبب بنتی ہیں صرف آپ کے سرمایہ کاری

کے پورٹ فولیو میں کمپنیوں کے لیے درست نہیں ہے۔ یہ ایک سرمایہ کار کے طور پر آپ کے اپنے روپے کا بھی ایک اہم حصہ ہے۔ نپولین کی ایک فوجی ذہانت کی تعریف تھی، "وہ آدمی جو اوسط کام کر سکتا ہے جب اس کے آس پاس کے تمام لوگ پاگل ہو رہے ہوں۔" سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہے۔ زیادہ تر مالی مشورہ آج کے بارے میں ہے۔ آپ کو ابھی کیا کرنا چاہیے، اور آج کون سا اسٹاک اچھا خریدتا نظر آتا ہے؟ لیکن آج کا زیادہ تر وقت اتنا اہم نہیں ہے۔ ایک سرمایہ کار کے طور پر آپ کی زندگی بھر کے دوران جو فیصلے آپ آج یا کل یا اگلے ہفتے کرتے ہیں ان سے تقریباً اتنا فرق نہیں پڑے گا جتنا کہ آپ دن کی قلیل تعداد کے دوران کیا کرتے ہیں — ممکنہ طور پر وقت کا 1% یا اس سے کم۔

غور کریں کہ اگر آپ 1900 سے 2019 تک ہر ماہ $1 بچاتے ہیں تو کیا ہوگا۔

آپ اس $1 کو ہر ماہ امریکی اسٹاک مارکیٹ میں لگا سکتے ہیں، بارش ہو یا چمک۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ ماہرین معاشیات ایک آنے والی کساد بازاری یا بیئر مارکیٹ کے بارے میں چیخ رہے ہیں۔ آپ صرف سرمایہ کاری کرتے رہیں۔ آیئے ایسے سرمایہ کار کو سو کہہ لیتے ہیں، جو یہ کام کرتا ہے۔

لیکن شاید کساد بازاری کے دوران سرمایہ کاری کرنا بہت خوفناک ہے۔ اس لیے شاید آپ اسٹاک مارکیٹ میں اپنے $1 کی سرمایہ کاری کریں جب معیشت کساد بازاری میں نہ ہو، جب کساد بازاری میں ہو تو سب کچھ بیچیں اور اپنا ماہانہ ڈالر کیش میں بچائیں، اور کساد بازاری کے ختم ہونے پر ہر چیز واپس اسٹاک مارکیٹ میں لگائیں۔ ہم اس سرمایہ کار کو جم کہہ لیتے ہیں۔

یا شاید کساد بازاری سے آپ کو خوفزدہ رہنے میں کچھ مہینے لگتے ہیں، اور پھر آپ کو مارکیٹ میں واپس آنے سے پہلے اعتماد بحال کرنے میں کچھ وقت لگتا ہے۔ آپ اسٹاک میں $1 کی سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ کساد بازاری شروع ہونے کے چھ ماہ بعد فروخت کریں، اور کساد بازاری ختم ہونے کے چھ ماہ بعد دوبارہ سرمایہ کاری کریں۔ ہم اس

سرمایہ کار کو ٹام کہہ لیتے ہیں۔

یہ تینوں سرمایہ کار وقت کے ساتھ کتنی رقم ختم کریں گے؟

سو $435,551 نے ساتھ ختم کیا۔

جم $257,386.

ٹام $234,476۔

سو ایک میل سے جیت گیا۔

1900 سے 2019 تک 1,428 مہینے ہیں ان میں سے 300 کساد بازاری کے دوران تھے۔ لہٰذا جب معیشت کساد بازاری میں تھی یا اس کے قریب تھی اس وقت کے صرف 22% کے دوران اسے قائم رکھنے سے، سو کی رقم جم اور ٹام کے مقابلے میں تقریباً تین چوتھائی زیادہ ہو گئی۔

ایک اور حالیہ مثال دیکھتے ہیں: آپ نے 2008 کے آخر اور 2009 کے اوائل میں چند مہینوں کے دوران ایک سرمایہ کار کے طور پر کیسے برتاؤ کیا اس کا آپ کی زندگی بھر کے ریٹرنز پر 2000 سے 2008 تک کی ہر چیز سے زیادہ اثر پڑے گا۔ پائلٹ کے بارے میں ایک کہاوت ہے کہ ان کی ملازمتیں "گھنٹے اور گھنٹے کی بوریت ہیں جو سراسر دہشت کے لمحات سے موسوم ہوتے ہیں۔" سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہے۔ ایک سرمایہ کار کے طور پر آپ کی کامیابی کا تعین اس بات سے ہوگا کہ آپ دہشت کے اوقاتی لمحات کا کیا جواب دیتے ہیں، نہ کہ کروز کنٹرول پر گزارے گئے سالوں سے۔ سرمایہ کاری کرنے والے ذہین مرد یا عورت کی ایک اچھی تعریف وہ ہے جو اس وقت اوسطاً کام کر سکتا ہے جب ان کے آس پاس کے لوگ فکر مند ہو رہے ہوں۔ ٹیل ہر چیز کو چلاتے ہیں۔

جب آپ قبول کرتے ہیں کہ ٹیل سرمایہ کاری، اور مالیاتی کاروبار میں ہر چیز کو چلاتی ہے، آپ کو احساس ہے کہ بہت سی چیزوں کا غلط ہونا، ٹوٹنا، ناکام ہونا اور مُرجانا معمول ہے۔ اگر آپ ایک اچھے اسٹاک چننے والے ہیں تو آپ شاید آدھے وقت میں

ٹھیک ہوں گے۔ اگر آپ ایک اچھے کاروباری رہنما ہیں تو شاید آپ کی نصف مصنوعات اور حکمت عملی کے خیالات کام کریں گے۔ اگر آپ اچھے سرمایہ کار ہیں تو زیادہ تر سال ٹھیک ہوں گے، اور بہت کچھ خراب ہوگا۔ اگر آپ ایک اچھے کارکن ہیں تو آپ کو کئی کوششوں اور آزمائشوں کے بعد صحیح فیلڈ میں صحیح کمپنی مل جائے گی۔ اور اگر آپ اچھے ہیں۔

پیٹر لنچ ہمارے وقت کے بہترین سرمایہ کاروں میں سے ایک ہیں۔ اس نے ایک بار کہا "اگر آپ اس کاروبار میں لاجواب ہیں، تو آپ 10 میں سے چھ بار درست ہیں۔"۔

کچھ ایسے شعبے ہیں جہاں آپ کو ہر بار کامل ہونا چاہیے۔ مثال کے طور پر ہوائی جہاز اڑانا۔ پھر ایسی فیلڈز ہیں جہاں آپ کم از کم ہر وقت بہت اچھے رہنا چاہتے ہیں۔ ایک ریستوراں کا شیف، آیئے دیکھتے ہیں۔

سرمایہ کاری، کاروبار اور مالیات ان شعبوں کی طرح نہیں ہیں۔ میں نے سرمایہ کاروں اور کاروباری افراد دونوں سے جو کچھ سیکھا ہے وہ یہ ہے کہ کوئی بھی ہر وقت اچھے فیصلے نہیں کرتا ہے۔ سب سے زیادہ متاثر کن لوگ خوفناک خیالات سے بھرے ہوتے ہیں جن پر اکثر عمل کیا جاتا ہے۔ ایمیزون لیں۔ یہ سوچنا بدیہی نہیں ہے کہ کسی بڑی کمپنی میں ناکام پروڈکٹ لانچ کرنا معمول اور ٹھیک ہوگا۔ بدیہی طور پر، آپ کو لگتا ہے کہ سی ای او کو شیئر ہولڈرز سے معافی مانگنی چاہیے۔ لیکن سی ای او جیف بیزوس نے کمپنی کے فائر فون کی تباہ کن ابتدا کے بعد کہا:

اگر آپ کو لگتا ہے کہ یہ ایک بڑی ناکامی ہے، تو ہم ابھی بہت بڑی ناکامیوں پر کام کر رہے ہیں۔ میں مذاق نہیں کر رہا. ان میں سے کچھ فائر فون کو ایک چھوٹے سے بلب کی طرح نظر آنے والے ہیں۔ ایمیزون کے لیے فائر فون پر بہت زیادہ رقم ضائع کرنا ٹھیک ہے کیونکہ اسے ایمیزون ویب سروسز جیسی کسی چیز سے پورا کیا جائے گا جو دسیوں ارب ڈالر کماتی ہے۔ بچاؤ کے لیے ٹیل۔

نیٹ فلکس کے سی ای او ریڈ ہیسٹنگز نے ایک بار اعلان کیا کہ ان کی کمپنی کئی

بڑے بجٹ پروڈکشنز کو منسوخ کر رہی ہے۔ اس نے جواب دیا:

ہمارا ہٹ کا تناسب ابھی بہت زیادہ ہے۔ میں ہمیشہ مواد کی ٹیم کو آگے بڑھا رہا ہوں۔ ہمیں مزید خطرہ مول لینا ہوگا۔ آپ کو مزید پاگل چیزوں کو آزمانا ہوگا، کیونکہ ہمارے پاس مجموعی طور پر منسوخی کی شرح زیادہ ہونی چاہیے۔ یہ فریب یا ذمہ داری کی ناکامی نہیں ہے۔ وہ اس بات کا زبردست اعتراف ہیں کہ کس طرح ٹیل کامیابی کو آگے بڑھاتی ہے۔

یہ بدیہی کیوں نہیں ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ زیادہ تر شعبوں میں ہم صرف تیار شدہ پروڈکٹ دیکھتے ہیں، نہ کہ نقصانات جو کہ ٹیل، کامیابی کی مصنوعات کا باعث بنے۔ میں ٹی وی پر جو کرس راک دیکھ رہا ہوں وہ مزاحیہ، بے عیب ہے۔ کرس راک جو ہر سال درجنوں چھوٹے کلبوں میں پرفارم کرتا ہے بالکل ٹھیک ہے۔ یعنی ڈیزائن کے لحاظ سے۔ کوئی بھی مزاحیہ ذہن اتنا ہوشیار نہیں ہے کہ یہ جان سکے کہ کون سے لطیفے اچھے طریقے سے آئیں گے۔ ہر بڑا کامیڈین اپنے مواد کو بڑے مقامات پر استعمال کرنے سے پہلے چھوٹے کلبوں میں جانچتا ہے۔ راک سے ایک بار پوچھا گیا کہ کیا وہ چھوٹے کلبوں کو یاد کرتا ہے۔ اس نے جواب دیا:

جب میں ٹور شروع کرتا ہوں تو ایسا نہیں ہوتا کہ میں میدانوں میں شروع کروں۔ اس آخری دورے سے پہلے میں نے نیو برنسوک میں اس جگہ پر پرفارم کیا تھا جسے اسٹریس فیکٹری کہا جاتا ہے۔ میں نے تقریباً 40 یا 50 شوز کیے جو کہ دورے کے لیے تیار ہوں۔ ایک اخبار نے ان چھوٹے کلب سیشنز کو پروفائل کیا۔ اس نے نوٹس کے صفحات کے ذریعے راک تھمبنگ اور مواد کے ساتھ گڑبڑ کو بیان کیا۔ "مجھے ان میں سے کچھ لطیفوں کو کاٹنا پڑے گا،" وہ مذ سکیٹ کہتے ہیں۔ میں نے نیٹ فلکس پر جو اچھے لطیفے دیکھے ہیں وہ ٹیل ہیں جو سینکڑوں کوششوں سے نکل کر آئے ہیں۔

سرمایہ کاری میں بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ وارن بفیٹ کی مجموعی مالیت، یا اس کے اوسط سالانہ منافع کو تلاش کرنا آسان ہے۔ یا یہاں تک کہ اس کی بہترین، سب سے

قابل ذکر سرمایہ کاری۔ وہ وہاں کھلے میں ہیں، اور وہ وہی ہیں جس کے بارے میں لوگ بات کرتے ہیں۔ اس کے کیریئر میں کی گئی ہر سرمایہ کاری کو اکٹھا کرنا بہت مشکل ہے۔ کوئی ناکام کاروبار کے بارے میں بات نہیں کرتا ہے۔ لیکن وہ بفیٹ کی کہانی کا ایک بڑا حصہ ہیں۔ وہ ٹیل سے چلنے والی واپسی کا دوسرا رخ ہیں۔

2013 میں برکشائر ہیتھ وے کے شیئر ہولڈر میٹنگ میں وارن بفیٹ نے کہا کہ وہ اپنی زندگی کے دوران 400 سے 500 اسٹاک کے مالک ہیں اور ان میں سے 10 پر اپنی زیادہ تر رقم کمائی ہے۔ چارلی منگر نے فالو اپ کیا: "اگر آپ برکشائر کی صرف چند سرفہرست سرمایہ کاری کو ہٹا دیتے ہیں، تو اس کا طویل مدتی ٹریک ریکارڈ کافی اوسط ہے۔"

جب ہم کسی رول ماڈل کی کامیابیوں پر خصوصی توجہ دیتے ہیں تو ہم اس بات کو نظر انداز کرتے ہیں کہ ان کے فوائد ان کے اعمال کے ایک چھوٹے فیصد سے حاصل ہوئے ہیں۔ اس سے ہماری اپنی ناکامیوں، نقصانات اور ناکامیوں کو محسوس ہوتا ہے کہ ہم کچھ غلط کر رہے ہیں۔ لیکن یہ ممکن ہے کہ ہم غلط ہوں، یا بالکل درست ہوں، جیسا کہ اکثر ماسٹرز ہوتے ہیں۔ جب وہ صحیح تھے تو وہ زیادہ درست ہو سکتے ہیں، لیکن وہ آپ کی طرح اکثر غلط ہو سکتے ہیں۔ جارج سوروس نے ایک بار کہا "یہ اہم نہیں ہے کہ آپ صحیح ہیں یا غلط"، اہم یہ ہے کہ "جب آپ صحیح ہیں تو آپ کتنا پیسہ کماتے ہیں اور جب آپ غلط ہیں تو آپ کتنا کھوتے ہیں۔" آپ آدھے وقت غلط ہو سکتے ہیں اور پھر بھی خوش قسمتی بنا سکتے ہیں۔

ہماری کہکشاں میں 100 بلین سیارے ہیں اور صرف ایک، جہاں تک ہم جانتے ہیں، ذہین زندگی کے ساتھ۔ حقیقت یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو پڑھ رہے ہیں سب سے لمبی ٹیل کا نتیجہ ہے جس کا آپ تصور کر سکتے ہیں۔ یہ خوشی کی بات ہے۔ اگلا باب ہمیں بتائے گا، کہ پیسہ آپ کو مزید خوش کیسے بنا سکتا ہے۔

Freedom

آزادی

دولت مند ہونے کی اعلیٰ ترین مثال یہ ہے کہ آپ ہر صبح اٹھ کر کہیں، "میں آج جو چاہوں کر سکتا ہوں۔"

لوگ خود کو خوش کرنے کے لیے دولت مند بننا چاہتے ہیں۔ خوشی ایک پیچیدہ موضوع ہے کیونکہ ہر ایک کی خوشی مختلف ہے۔ لیکن خوشی کا ایک مشترک جز ہے خوشی کا ایک عالمگیر اینڈ حن یہ ہے کہ لوگ اپنی زندگیوں کو کنٹرول کرنا چاہتے ہیں۔ جب آپ چاہیں، جس کے ساتھ چاہیں، جب تک چاہیں، کی صلاحیت انمول ہے۔ یہ سب سے زیادہ منافع بخش رقم ہے۔

انگس کیمبل مشی گن یونیورسٹی میں ماہر نفسیات تھے۔ 1910 میں پیدا ہوئے، ان کی تحقیق ایک ایسے دور میں ہوئی جب نفسیات کی توجہ ان عوارض پر تھی جو لوگوں کو ناکامی میں ہوتے ہیں، ڈپریشن، اضطراب، شیزوفرینیا جیسی چیزیں۔ کیمبل جاننا چاہتا تھا کہ لوگوں کو کس چیز نے خوش کیا۔ ان کی 1981 کی کتاب، The Sense of Wellbeing in America، اس بات کی طرف اشارہ کرتے ہوئے شروع ہوتی ہے کہ لوگ عام طور پر بہت سے ماہرین نفسیات کے خیال سے، زیادہ خوش ہوتے ہیں۔ لیکن کچھ واضح طور پر دوسروں سے بہتر کر رہے تھے۔ اور آپ لازمی طور پر انہیں آمدنی، یا جغرافیہ، یا تعلیم کے لحاظ سے گروپ نہیں کر سکتے، کیونکہ ان میں سے ہر ایک زمرے میں بہت سے لوگ دائمی طور پر ناخوش رہتے ہیں۔ خوشی کا سب سے طاقتور عام

فرق سادہ تھا۔ کیمبل نے اس کا خلاصہ کیا:

کسی کی زندگی کو کنٹرول کرنے کا مضبوط احساس ہونا زندگی کی کسی بھی معروضی حالت کے مقابلے میں فلاح و بہبود کے مثبت احساسات کی زیادہ قابل اعتبار ہونا پیش گوئی ہے۔

آپ کی تنخواہ سے زیادہ۔ آپ کے گھر کے سائز سے زیادہ۔ اپنے کام کے وقار سے زیادہ۔ اپنی مرضی کے مطابق، جب آپ چاہیں، ان لوگوں کے ساتھ جو آپ کرنا چاہتے ہیں کرنے پر قادر ہوں، طرز زندگی کا سب سے وسیع تغیر ہے جو لوگوں کو خوش کرتا ہے۔ پیسے کی سب سے بڑی اندرونی قدر، اور اس کو بڑھا چڑھا کر پیش نہیں کیا جا سکتا۔ یہ آپ کو اپنے وقت پر کنٹرول دینے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ حاصل کرنے کے لیے، تھوڑا تھوڑا، آزادی اور خود مختاری کی سطح جو غیر خرچ کیے گئے اثاثوں سے حاصل ہوتی ہے جو آپ کو اس پر زیادہ کنٹرول فراہم کرتی ہے کہ آپ کیا کر سکتے ہیں اور کب کر سکتے ہیں۔ تھوڑی سی دولت کا مطلب یہ ہے کہ جب آپ بیمار ہوں تو اپنی سیونگز کو استعمال کیے بغیر کام سے کچھ دن کی چھٹی لے سکتے ہیں۔ اگر یہ آپ کے پاس نہیں ہے تو اس صلاحیت کو حاصل کرنا بہت بڑی کامیابی ہے۔

اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ چھٹی ملنے کے بعد اچھی نوکری آنے کا انتظار کریں، بجائے اس کے کہ آپ کو پہلی ملازمت مل جائے۔ یہ زندگی بدل سکتی ہے۔ چھ ماہ کی ایمرجنسی اخراجات کا مطلب ہے اپنے باس سے گھبرانا نہیں، کیونکہ آپ جانتے ہیں کہ اگر آپ کو نئی نوکری تلاش کرنے کے لیے کچھ وقت نکالنا پڑے تو آپ برباد نہیں ہوں گے۔ مزید کا مطلب کم تنخواہ لیکن لچکدار اوقات کے ساتھ نوکری لینے کی صلاحیت ہے۔ شاید ایک مختصر سفر کے ساتھ۔ یا طبی ہنگامی صورتحال سے نمٹنے کے قابل ہونا اس فکر کے اضافی بوجھ کے بغیر کہ آپ اس کی ادائیگی کیسے کریں گے۔ پھر جب آپ چاہیں ریٹائر ہو جائیں، بجائے اس کے کہ جب آپ کو ضرورت ہو۔

وقت اور اختیارات خریدنے کے لیے اپنا پیسہ استعمال کرنے سے طرز زندگی کا فائدہ ہوتا ہے جس کا مقابلہ کچھ پرتعیش اشیا ہی کر سکتی ہیں۔ کالج کے وقت میں، میں انویسٹمنٹ بینکر بننا چاہتا تھا۔ اس کی صرف ایک وجہ تھی: انہوں نے بہت پیسہ کمایا۔ یہ واحد حل تھا، جو 100% مثبت تھا یہ مجھے ملنے کے بعد مزید خوش کر دے گا۔ میں نے اپنے جونیئر سال میں لاس اینجلس میں ایک انویسٹمنٹ بینک میں سمر انٹرن شپ اسکور کی، اور سوچا کہ میں نے کیریئر کی لاٹری جیت لی ہے۔ یہ سب جو میں نے کبھی چاہا تھا۔

اپنے کام کے پہلے دن میں نے محسوس کیا کہ سرمایہ کاری کے بینکرز کیوں بہت زیادہ پیسہ کماتے ہیں: وہ اس سے زیادہ طویل اور زیادہ کنٹرول شدہ گھنٹے کام کرتے ہیں جتنا میں جانتا تھا کہ انسان کر سکتے ہیں۔ دراصل، زیادہ تر اسے نہیں کر سکتے۔ آدھی رات سے پہلے گھر جانا ایک عیش و عشرت سمجھا جاتا تھا، اور دفتر میں ایک کہاوت ہے: "اگر آپ ہفتہ کو کام پر نہیں آتے تو اتوار کو واپس آنے کی زحمت نہ کریں۔" یہ کام فکری طور پر حوصلہ افزا تھا، اچھی ادائیگی ہوئی، اور مجھے اہم محسوس ہوا۔ لیکن میرے وقت کا ہر جاگتا سیکنڈ میرے باس کے مطالبات کا غلام بن گیا، جو اسے میری زندگی کے سب سے دکھی تجربے میں بدلنے کے لیے کافی تھا۔ یہ چار ماہ کی انٹرن شپ تھی۔ میں ایک مہینہ رہا۔

اس کے بارے میں سب سے مشکل بات یہ تھی کہ مجھے کام سے پیار تھا۔ اور میں سخت محنت کرنا چاہتا تھا۔ لیکن اپنے پسندیدہ شیڈول سے ہٹ کر کچھ کرنا جس پر آپ قابو نہیں پا سکتے وہی محسوس کر سکتے ہیں جیسا کہ آپ کو نفرت ہے۔ اس احساس کا ایک نام ہے۔ ماہرین نفسیات اسے ردعمل کہتے ہیں۔ یونیورسٹی آف پنسلوانیا میں مارکیٹنگ کے پروفیسر جونا برجر نے اس کا خلاصہ خوب کیا:

لوگ یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں جیسے وہ کنٹرول میں ہیں، ڈرائیور کی سیٹ پر۔ جب ہم ان سے کچھ کرنے کی کوشش کرتے ہیں، تو وہ بے اختیار محسوس کرتے ہیں۔ یہ محسوس کرنے کے بجائے کہ انہوں نے انتخاب کیا ہے، وہ محسوس کرتے ہیں کہ ہم نے

اسے ان کے لیے بنایا ہے۔ تو وہ کہتے ہیں نہیں یا کچھ اور کرو، یہاں تک کہ جب وہ اصل میں ساتھ جانے میں خوش ہوتے ہوں گے۔

جب آپ قبول کرتے ہیں کہ یہ بیان کتنا سچ ہے، تو آپ کو احساس ہوتا ہے کہ رقم کو ایک ایسی زندگی کی طرف سیدھ میں لانا جو کام آپ کو اپنی مرضی کے مطابق کرنے دیتی ہے، جب آپ چاہتے ہیں، جس کے ساتھ آپ چاہتے ہیں، جہاں آپ چاہتے ہیں، جب تک آپ چاہتے ہیں، ناقابل یقین منافع ہے۔

ڈیرک سائورز، ایک کامیاب کاروباری، نے ایک بار اپنے ایک دوست کے بارے میں لکھا جس نے اسے یہ کہانی سنانے کو کہا کہ وہ کیسے امیر ہوا:

میں نے مڈ ٹاؤن مین ہٹن میں 20 ہزار ڈالر ادا کر کے ایک کمپنی کی نوکری کی۔ فی سال، کم از کم اجرت کے بارے میں۔۔۔ میں نے کبھی باہر نہیں کھایا، اور نہ ہی کبھی ٹیکسی لی۔ میری زندگی گزارنے کی قیمت تقریباً 1000$ / ماہ تھی، اور میں 1800$ / ماہ کما رہا تھا۔ میں نے یہ دو سال تک کیا، اور 12,000 $ کی بچت کی۔ میری عمر 22 سال تھی۔ ایک بار جب میرے پاس 12,000$ تھے تو میں اپنی نوکری چھوڑ سکتا تھا اور کل وقتی موسیقار بن سکتا تھا۔ میں جانتا تھا کہ مجھے اپنی زندگی گزارنے کی قیمت ادا کرنے کے لیے ہر ماہ چند گِگ مل سکتے ہیں۔ تو میں آزاد تھا۔ میں نے ایک ماہ بعد اپنی نوکری چھوڑ دی، اور پھر کبھی نوکری نہیں کی۔ جب میں نے اپنے دوست کو یہ کہانی سنائی تو اس نے مزید پوچھا۔ میں نے کہا نہیں، بس۔ اس نے کہا، "نہیں، جب آپ نے اپنی کمپنی بیچی تو کیا ہوا؟" میں نے کہا نہیں، اس سے میری زندگی میں کوئی بڑا فرق نہیں پڑا۔ بینک میں اس سے زیادہ رقم تھی۔ فرق تب ہوا جب میری عمر .22 تھی۔

امریکہ دنیا کی تاریخ کا امیر ترین ملک ہے۔ لیکن اس بات کا بہت کم ثبوت ہے کہ اس کے شہری اوسطاً آج 1950 کی دہائی کے مقابلے میں زیادہ خوش ہیں، جب دولت اور آمدنی بہت کم تھی۔ یہاں تک کہ درمیانی سطح پر بھی افراط زر کے لیے ایڈجسٹ

کیا گیا تھا۔ 140 ممالک میں 150,000 لوگوں کے 2019 کے گیلپ پول سے پتہ چلا ہے کہ تقریباً 45% امریکیوں نے کہا کہ وہ گزشتہ روز "بہت زیادہ پریشانی" محسوس کرتے تھے۔[22] عالمی اوسط 39% تھی۔ پچپن فیصد امریکیوں نے کہا کہ انہوں نے گزشتہ روز "بہت زیادہ تناؤ" محسوس کیا۔ باقی دنیا کے لیے، 35% نے یہی کہا۔ یہاں جو کچھ ہوا اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ ہم نے اپنی زیادہ دولت کو بڑی اور بہتر چیزیں خریدنے کے لیے استعمال کیا ہے۔ لیکن ہم نے بیک وقت اپنے وقت پر زیادہ کنٹرول چھوڑ دیا ہے۔ بہترین طور پر، وہ چیزیں ایک دوسرے کو منسوخ کر دیتی ہیں۔

1955 میں افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کی گئی درمیانے خاندان کی آمدنی 29,000$ تھی۔ 2019 میں یہ 62,000$ سے زیادہ تھی۔ ہم نے اس دولت کو ایک ایسی زندگی گزارنے کے لیے استعمال کیا ہے جو 1950 کی دہائی کے امریکی، یہاں تک کہ ایک متوسط خاندان کے لیے بھی مشکل سے قابل فہم تھی۔ درمیانے امریکی گھر 1950 میں 983 مربع فٹ سے بڑھ کر 2018 میں 2,436 مربع فٹ ہو گئے۔ اوسطاً نئے امریکی گھروں میں اب مکینوں سے زیادہ باتھ روم ہیں۔ ہماری کاریں تیز اور زیادہ کارآمد ہیں، ہمارے TVs سستے اور تیز ہیں۔

ہمارے دور کا کیا ہوا، دوسری طرف، بمشکل ترقی نظر آتی ہے۔ اور بہت ساری وجہ اس قسم کی ملازمتوں کے ساتھ ہے جو اب ہم میں زیادہ ہیں۔

جان ڈی راک فیلر اب تک کے کامیاب ترین تاجروں میں سے ایک تھے۔ وہ اپنا زیادہ تر وقت اکیلے گزارتا تھا۔ وہ شاذ و نادر ہی بولتا تھا، جان بوجھ کر خود کو ناقابل رسائی بناتا تھا اور جب آپ اس کی توجہ مبذول کراتے تھے تو خاموش رہتے تھے۔

ایک ریفائنری کارکن جو کبھی کبھار راک فیلر کیساتھ رہا تھا ایک بار کہا: "وہ باقی سب کو بات کرنے دیتا ہے، جب کہ وہ پیچھے بیٹھتا ہے اور کچھ نہیں کہتا ہے۔"

جب ملاقاتوں کے دوران ان کی خاموشی کے بارے میں پوچھا گیا تو راک فیلر

اکثر ایک نظم سنایا کرتے تھے:

ایک عقلمند بوڑھا الّو بلوط میں رہتا تھا،
اس نے جتنا دیکھا اتنا ہی کم بولا، جتنا کم بولا، اتنا ہی سنا۔
ہم سب اس عقلمند بوڑھے پرندے کی طرح کیوں نہیں ہیں؟

راک فیلر عجیب آدمی تھا۔ لیکن اس نے ایک ایسی چیز کا پتہ لگایا جو اب دسیوں لاکھوں کارکنوں پر لاگو ہوتا ہے۔ راک فیلر کا کام کنویں کھودنا، ٹرینیں لوڈ کرنا یا بیرل منتقل کرنا نہیں تھا۔ سوچنا اور اچھے فیصلے کرنا تھا۔

راک فیلر کی پروڈکٹ - اس کی ڈیلیوریبل - وہ نہیں تھی جو اس نے اپنے ہاتھوں سے کیا، یا اس کے الفاظ بھی۔ یہ وہی تھا جو اس نے اپنے دماغ میں سوچا تھا۔ تو وہیں اس نے اپنا زیادہ تر وقت اور توانائی صرف کی۔ دن کا بیشتر حصہ خاموشی سے بیٹھنے کے باوجود جو زیادہ تر لوگوں کو فارغ وقت یا فرصت کے اوقات جیسا لگتا تھا، وہ مسلسل اپنے ذہن میں کام کر رہا ہوتا تھا، مسائل کے بارے میں سوچ رہا ہوتا تھا۔ یہ ان کے دور میں منفرد تھا۔ راک فیلر کے دور میں تقریباً تمام ملازمتوں کے لیے اپنے ہاتھوں سے کام کرنے کی ضرورت تھی۔ ماہر اقتصادیات رابرٹ گورڈن کے مطابق، 1870 میں، 46% ملازمتیں زراعت میں تھیں، اور 35% دستکاری یا مینوفیکچرنگ میں تھیں۔ چند پیشے ایک کارکن کے دماغ پر انحصار کرتے تھے۔ تم نے نہیں سوچا اور بغیر کسی رکاوٹ کے محنت کی، اور تمہارا کام ظاہر اور واضح تھا۔

آج، یہ پلٹ گیا ہے۔

اڑتیس فیصد ملازمتوں کو اب "مینیجر، آفیشلز، اور پروفیشنلز" کے طور پر نامزد کیا گیا ہے۔ یہ فیصلہ سازی کے کام ہیں۔ مزید 41% سروس ملازمتیں ہیں جو اکثر آپ کے خیالات پر اتنا ہی انحصار کرتی ہیں جتنا آپ کے اعمال پر۔ ہم میں سے زیادہ لوگوں کے پاس ایسی ملازمتیں ہیں جو 1950 کی دہائی کے ایک عام مینوفیکچرنگ ورکر کے مقابلے

میں راک فیلر کے قریب نظر آتی ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہمارے دن ختم نہیں ہوتے جب ہم کام سے باہر نکلتے ہیں اور فیکٹری چھوڑ دیتے ہیں۔ ہم مسلسل اپنے دماغ میں کام کر رہے ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ایسا محسوس ہوتا ہے کہ کام کبھی ختم نہیں ہوتا۔

اگر آپ کا کام کاریں بنانا ہے، تو آپ بہت کم کام کر سکتے ہیں جب آپ اسمبلی لائن پر نہ ہوں۔ آپ کام سے الگ ہو جاتے ہیں اور اپنے اوزار فیکٹری میں چھوڑ دیتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کا کام ایک مارکیٹنگ مہم بنانا ہے — ایک سوچ پر مبنی اور فیصلہ کن کام — آپ کا ٹول آپ کا سر ہے، جو آپ کو کبھی نہیں چھوڑتا۔ آپ اپنے سفر کے دوران اپنے پروجیکٹ کے بارے میں سوچ رہے ہوتے، جب آپ رات کا کھانا بناتے ہیں، جب آپ اپنے بچوں کے ساتھ سوتے ہیں، اور جب آپ صبح تین بجے بیدار ہوتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ 1950 کے مقابلے میں کم گھنٹے کے لیے کام پر رہیں۔ لیکن ایسا محسوس ہوتا ہے کہ آپ 24/7 کام کر رہے ہیں۔

بحر اوقیانوس کے ڈیرک تھامسن نے ایک بار اسے اس طرح بیان کیا:

اگر 21 ویں صدی کا آپریٹنگ سامان ایک پورٹیبل ڈیوائس ہے، تو اس کا مطلب ہے کہ جدید فیکٹری کی بالکل بھی جگہ نہیں ہے۔ یہ خود دن ہے۔ کمپیوٹر کے دور نے پیداواری صلاحیت کے آلات کو دفتر سے آزاد کر دیا ہے۔ زیادہ تر علمی کارکن، جن کے لیپ ٹاپ اور سمارٹ فونز پورٹیبل تمام مقاصد کے لیے میڈیا بنانے والی مشینیں ہیں، نظریاتی طور پر اتنی ہی پیداوار ہو سکتی ہیں۔ جتنی مین آفس میں 2 بجے آدھی رات کو اور ٹوکیو میں صبح 2 بجے صوفے پر۔

پچھلی نسلوں کے مقابلے میں، آپ کا وقت پر کنٹرول کم ہو گیا ہے۔ اور چونکہ اپنے وقت کو کنٹرول کرنا خوشی کا ایک اہم جز ہے، اس لیے ہمیں حیران نہیں ہونا چاہیے کہ لوگ زیادہ خوشی محسوس نہیں کرتے حالانکہ ہم اوسطاً پہلے سے کہیں زیادہ امیر ہیں۔

ہم اس کے بارے میں کیا کریں؟

اسے حل کرنا آسان مسئلہ نہیں ہے، کیونکہ ہر کوئی مختلف ہے۔ پہلا قدم صرف یہ تسلیم کرنا ہے کہ کیا کرنا ہے، اور کیا نہیں، تقریباً سب کو خوش کرنا ہے۔

اپنی کتاب 30Lessons for Living میں، جیرونٹولوجسٹ کارل پیلیمر نے ایک ہزار بوڑھے امریکیوں کا انٹرویو کیا جو انہوں نے دہائیوں کی زندگی کے تجربے سے سیکھے ہوئے سب سے اہم اسباب کی تلاش میں تھے۔ اس نے لکھا:

کسی نے بھی نہیں — ہزار میں سے کسی ایک شخص نے بھی نہیں کہا کہ خوش رہنے کے لیے آپ کو اپنی مطلوبہ چیزیں خریدنے کے لیے پیسہ کمانے کے لیے جتنی محنت ہو سکے کوشش کرنی چاہیے۔ کسی ایک شخص نے بھی نہیں کہا کہ کم از کم آپ کو آس پاس کے لوگوں کی طرح دولت مند ہونا ضروری ہے، اور اگر آپ کے پاس ان سے زیادہ ہے تو یہ حقیقی کامیابی ہے۔ کسی ایک شخص نے بھی نہیں کہا کہ آپ کو اپنے کام کا انتخاب اپنی مطلوبہ مستقبل کی کمائی کی طاقت کی بنیاد پر کرنا چاہیے۔

پیلیمر لکھتے ہیں: انہوں نے جو کچھ حاصل کیا وہ قابل قدر دوستی، خود سے بڑی چیز کا حصہ بننا، اور اپنے بچوں کے ساتھ معیاری، غیر منظم وقت گزارنا جیسی چیزیں تھیں۔ "آپ کے بچے آپ کے پیسے (یا جو آپ پیسے سے خریدتے ہیں) کو اتنا نہیں چاہتے جتنا وہ آپ کو چاہتے ہیں۔ خاص طور پر، وہ آپ کا ساتھ چاہتے ہیں"۔ اسے ان لوگوں سے لیں جو ہر چیز سے گزر چکے ہیں: اپنے وقت پر قابو رکھنا سب سے زیادہ منافع بخش رقم ہے۔ اب، سب سے کم منافع میں سے ایک رقم ادا کرتا ہے پر ایک مختصر باب۔

Man in the car Paradox

کار میں بیٹھے آدمی کا تضاد

خانساماں ہونے کا سب سے بڑا فائدہ کچھ بہترین کاروں کو چلانا ہے۔ مہمان فیراریس، لیمبورگنیس، رولز رائسز کو چلاتے ہوئے آئے تھے۔ یہ میرا خواب تھا کہ ان میں سے ایک کار میری اپنی ہو، کیونکہ (میں نے سوچا) انہوں نے دوسروں کو اتنا مضبوط سگنل بھیجا کہ آپ ایسے نہیں کر سکتے ہو۔ تم ہوشیار ہو، آپ امیر ہیں۔ آپ کا ذائقہ ہے۔ تم ہو اہم میری طرف دیکھو۔

ستم ظریفی یہ ہے کہ میں نے شاذ و نادر ہی کبھی ان ڈرائیوروں کی طرف دیکھا ہو۔

جب آپ کسی کو اچھی کار چلاتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ شاذ و نادر یہی سوچتے ہیں، "واہ، اس کار کو چلانے والا اچھا ہے۔" اس کے بجائے، آپ سوچتے ہیں، "واہ، اگر میرے پاس وہ کار ہوتی تو لوگ سوچتے کہ میں اچھا ہوں۔" لاشعوری طور پر ہو یا نہ ہو، لوگ بلاس طرح سوچتے ہیں۔

یہاں ایک تضاد ہے: لوگ دولت چاہتے ہیں کہ وہ دوسروں کو یہ اشارہ دیں کہ انہیں پسند کیا جائے اور ان کی تعریف کی جائے۔ لیکن حقیقت میں دوسرے لوگ اکثر آپ کی تعریف کرتے ہوئے نظر انداز کرتے ہیں، اس لیے نہیں کہ وہ دولت کو قابل تعریف نہیں سمجھتے، بلکہ اس لیے کہ وہ آپ کی دولت کو اپنی پسند اور تعریف کرنے کی اپنی خواہش کے لیے معیار کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔

میرے بیٹے کی پیدائش کے بعد میں نے جو خط لکھا تھا اس میں کہا گیا تھا، "آپ کو

لگتا ہے کہ آپ کو ایک مہنگی کار، ایک فینسی گھڑی، اور ایک بڑا گھر چاہیے۔ لیکن میں آپ کو بتا رہا ہوں، ایسا نہیں ہے۔ آپ کو چاہیے، دوسرے لوگوں کی طرف سے احترام اور تعریف، اور آپ کے خیال میں مہنگی چیزیں رکھنے سے یہ حاصل ہو جائے گا۔ یہ تقریباً ممکن نہیں ہوتا ہے۔ خاص طور پر ان لوگوں کی طرف سے جن کی آپ عزت اور تعریف کرنا چاہتے ہیں۔"

میں نے ایک خانساماں کے طور پر سیکھا، جب میں نے ان تمام لوگوں کے بارے میں سوچنا شروع کیا جو ان کی فیراریوں میں ہوٹل کی طرف جاتے تھے، جو مجھے گھورتے ہوئے دیکھ رہے ہوتے تھے۔ لوگ جہاں بھی گئے وہاں ضرور حیران ہوتے ہوں گے، اور مجھے یقین ہے کہ وہ اسے پسند کرتے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ انہوں نے تعریف کی ہے۔

لیکن کیا وہ جانتے تھے کہ میں نے ان کی پرواہ نہیں کی، یا انہیں نوٹس بھی نہیں کیا؟ کیا وہ جانتے تھے کہ میں صرف گاڑی کو دیکھ رہا تھا، اور خود کو ڈرائیور کی سیٹ پر تصور کر رہا تھا؟ کیا انہوں نے فیراری یہ سوچ کر خریدی کہ اس سے ان کی تعریف ہوگی یہ سمجھے بغیر کہ میں نے، اور ممکنہ طور پر دوسرے، جو کار سے متاثر ہیں، دراصل ڈرائیور نے ایک لمحے کے لیے سوچا نہیں تھا؟ کیا یہی خیال بڑے گھروں میں رہنے والوں پر لاگو ہوتا ہے؟ تقریباً یقینی طور پر، زیورات اور کپڑے ہاں.

یہاں میرا مقصد دولت کے حصول کو ترک کرنے کا نہیں ہے۔ یا فینسی کاریں بھی۔ مجھے دونوں پسند ہیں۔ یہ ایک لطیف پہچان ہے کہ لوگ عام طور پر دوسروں کی طرف سے احترام اور ان کی تعریف کرنے کی خواہش رکھتے ہیں، اور فینسی چیزیں خریدنے کے لیے پیسے کا استعمال آپ کے تصور سے کم عزت و احترام دے سکتا ہے۔ اگر احترام اور تعریف آپ کا مقصد ہے تو محتاط رہیں کہ آپ اسے کس طرح تلاش کرتے ہیں۔ عاجزی، مہربانی، اور ہمدردی آپ کو ہارس پاور سے زیادہ عزت دلائے گی۔ ہم نے فیراریز کے بارے میں بات نہیں کی۔ اگلے باب میں تیز کاروں کے تضاد کے بارے میں ایک اور کہانی۔

Wealth is, what you don't see

دولت وہ ہے، جو تم نہیں دیکھتے

پیسہ بہت ستم ظریف ہوتا ہے۔ یہاں ایک اہم بات ہے: دولت وہ ہے جو آپ کو نظر نہیں آتی۔ ایک خانساماں کے طور پر میرا وقت لاس اینجلس میں 2000 کی دہائی کے وسط میں گزرا، جب مادی شکل کو آکسیجن کے علاوہ ہر چیز پر فوقیت حاصل تھی۔ اگر آپ ایک فراری کو ادھر ادھر چلاتے ہوئے دیکھتے ہیں، تو آپ شاید سوچ سمجھ کر سمجھ لیں کہ کار کا مالک امیر ہے— چاہے آپ ان پر زیادہ توجہ نہ دے رہے ہوں۔ لیکن جیسا کہ میں ان میں سے کچھ لوگوں کو جانتا ہوں میں نے محسوس کیا کہ ہمیشہ ایسا نہیں ہوتا تھا۔ بہت ساری معمولی کامیابیاں تھیں جس پر انہوں نے اپنی تنخواہ کا ایک بہت بڑا حصہ بیکار پر خرچ کیا۔ مجھے ایک ساتھی یاد ہے جسے ہم راجر کہتے تھے۔ وہ میری عمر کے قریب تھا۔ مجھے نہیں معلوم تھا کہ راجر نے کیا کیا۔ لیکن اس نے ایک پورش چلائی، جو لوگوں کے قیاس آرائیوں کے لیے کافی تھی۔

پھر ایک دن راجر ایک پرانی ہونڈا میں پہنچا۔ اگلے ہفتے اور اگلے ہفتے بھی وہی۔ "آپ کے پورش کو کیا ہوا؟" میں نے پوچھا۔ انہوں نے کہا کہ اس کے کار کے قرض میں نادہندہ ہونے کے بعد دوبارہ اس پر آ گیا۔ اس نے شرم کا ایک لقمہ بھی نہیں لیا۔ اس نے ایسے جواب دیا جیسے وہ گیم میں اگلا ڈرامہ بتا رہا ہو۔ اس کے بارے میں آپ کا ہر قیاس غلط ہوگا۔ لاس اینجلس راجرز سے بھرا ہوا ہے۔ $100,000 کی کار چلانے والا کوئی امیر ہو سکتا ہے۔ لیکن ان کی دولت کے بارے میں آپ کے پاس واحد

ڈیٹا پوائنٹ یہ ہے کہ ان کے پاس کار خریدنے سے پہلے کی نسبت $100,000 کم ہے (یا $100,000 قرض میں زیادہ)۔ آپ ان کے بارے میں اتنا ہی جانتے ہیں۔

ہم دولت کا اندازہ اس چیز سے کرتے ہیں جو ہم دیکھتے ہیں، کیونکہ یہی وہ معلومات ہیں جو ہمارے سامنے ہیں۔ ہم لوگوں کے بینک اکاؤنٹس یا بروکریج اسٹیٹمنٹس نہیں دیکھ سکتے۔ تو ہم ان چیزوں پر بھروسہ کرتے ہیں۔ مالی کامیابی کا اندازہ لگانے کے لیے ظاہری شکل۔ کاریں گھروں، انسٹاگرام فوٹو۔

جدید سرمایہ داری لوگوں کو اس وقت تک جعلی بنانے میں مدد دیتی ہے جب تک کہ وہ اسے ایک پسندیدہ صنعت نہ بنالیں۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ دولت وہ ہے جو آپ کو نظر نہیں آتی۔ دولت وہ اچھی کاریں ہیں جو خریدی نہیں جاتیں۔ ہیرے نہیں خریدے۔ گھڑیاں نہیں پہنی گئیں، کپڑے نہیں خریدے گئے اور فرسٹ کلاس اپ گریڈ میں کمی آئی۔ دولت وہ مالیاتی اثاثے ہیں جو ابھی تک آپ کو نظر آنے والی چیزوں میں تبدیل نہیں ہوئے ہیں۔

ہم دولت کے بارے میں ایسا نہیں سوچتے، کیونکہ آپ جو کچھ نہیں دیکھ سکتے اسے آپ سیاق و سباق کے مطابق نہیں بنا سکتے۔ گلوکارہ ریحانہ زیادہ خرچ کرنے کے بعد تقریباً دیوالیہ ہو گئیں اور اپنے مالیاتی مشیر پر مقدمہ دائر کر دیا۔ مشیر نے جواب دیا: "کیا واقعی اسے یہ بتانا ضروری تھا کہ اگر آپ چیزوں پر پیسہ خرچ کرتی ہیں، تو آپ چیزوں کے ساتھ ختم ہو جائیں گی، پیسے نہیں؟

آپ ہنس سکتے ہیں، اور براہ کرم ایسا کریں۔ لیکن جواب ہے، ہاں، لوگوں کو یہ بتانے کی ضرورت ہے۔ زیادہ تر لوگ کہتے ہیں کہ وہ کروڑ پتی بننا چاہتے ہیں، تو ان کا اصل مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ 'میں ایک ملین ڈالر خرچ کرنا چاہوں گا۔" اور یہ لفظی طور پر کروڑ پتی ہونے کے برعکس ہے۔ سرمایہ کار بل مان نے ایک بار لکھا تھا: "واقعی اچھی چیزوں پر بہت سارے پیسے خرچ کرنے سے زیادہ امیر محسوس کرنے کا کوئی تیز طریقہ

نہیں ہے۔ لیکن امیر بننے کا طریقہ یہ ہے کہ آپ کے پاس جو پیسہ موجود ہے وہ خرچ کریں، اور وہ پیسہ خرچ نہ کریں جو آپ کے پاس نہیں ہے۔ یہ واقعی اتنا آسان ہے۔"

یہ بہترین مشورہ ہے، لیکن یہ کافی نہیں ہے۔ دولت مند بننے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کے پاس جو پیسہ ہے اسے خرچ نہ کریں۔ یہ صرف دولت جمع کرنے کا واحد طریقہ نہیں ہے۔ یہ دولت کی تعریف ہے۔ ہمیں دولت مند اور امیر کے درمیان فرق کی وضاحت کرنے میں محتاط رہنا چاہئے۔ یہ معنوی ہے۔ فرق کو نہ جاننا لاتعداد پیسوں کے بدتر فیصلوں کا ذریعہ ہے۔

امیر ہونا موجودہ آمدنی پر منحصر ہے $100,000۔ کی کار چلانے والا شخص تقریباً یقینی طور پر امیر ہے، کیونکہ اگر اس نے کار قرض لے کر خریدی ہے تو بھی اس کو ماہانہ ادائیگی برداشت کرنے کے لیے ایک خاص سطح کی آمدنی کی ضرورت ہے۔ وہی جو بڑے گھروں میں رہتے ہیں۔ امیر لوگوں کو تلاش کرنا مشکل نہیں ہے۔ وہ اکثر اپنی پہچان بنانے کے لیے اپنے راستے سے ہٹ جاتے ہیں۔ لیکن دولت چھپی ہوئی ہے۔ اس کی آمدنی خرچ نہیں ہوئی۔ دولت ایک ایسا اختیار ہے جو ابھی تک بعد میں کچھ خریدنے کے لیے نہیں لیا گیا ہے۔ اس کی قیمت آپ کو اختیارات، لچک، اور ایک دن میں ترقی کی پیشکش کرنے میں مضمر ہے جتنا آپ ابھی کر سکتے ہیں۔

خوراک اور ورزش ایک مفید مشابہت پیش کرتے ہیں۔ وزن کم کرنا بہت مشکل ہے، یہاں تک کہ ان لوگوں میں بھی جو بھرپور ورزش کرتے ہیں۔ اپنی کتاب دی باڈی میں، بل برائسن بتاتے ہیں کہ:

امریکہ میں ہونے والی ایک تحقیق میں پتا چلا ہے کہ لوگ ورزش میں جلانے والی کیلوریز کی تعداد کو زیادہ سمجھتے ہیں۔ اس کے بعد انہوں نے اوسطاً، تقریباً دو گنا کیلوریز بھی کھائیں جتنی کہ انہوں نے ابھی جلا دی تھی... حقیقت یہ ہے کہ آپ بہت زیادہ کھانا کھا کر بہت سی ورزش کو تیزی سے ضائع کر سکتے ہیں، اور ہم میں سے اکثر ایسا کرتے ہیں۔

ورزش امیر ہونے کی طرح ہے۔ آپ سوچتے ہیں، "میں نے کام کیا ہے اور اب میں اپنے آپ کو زیادہ کھانا کھلانے کا حق رکھتا ہوں۔" دولت کھانے کو ٹھکرا رہی ہے اور درحقیقت خالص کیلوریز جلاتی ہے۔ یہ مشکل ہے، اور خود پر قابو پانے کی ضرورت ہے۔ لیکن اس کے درمیان ایک خلا پیدا ہوتا ہے۔

آپ کیا کر سکتے ہیں اور آپ کیا کرنے کا انتخاب کرتے ہیں جو وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ آپ کو حاصل ہوتا ہے۔ ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لیے یہ مسئلہ ہے کہ امیر رول ماڈل تلاش کرنا آسان ہے۔ دولت مندوں کو تلاش کرنا مشکل ہے کیونکہ تعریف کے مطابق ان کی کامیابی زیادہ پوشیدہ ہے۔ یقیناً ایسے امیر لوگ ہیں جو بہت زیادہ سامان پر پیسے خرچ کرتے ہیں۔ لیکن ان صورتوں میں بھی جو ہم دیکھتے ہیں وہ ان کی امیری ہے نہ کہ ان کی دولت۔ ہم وہ کاریں دیکھتے ہیں جو انہوں نے خریدنے کے لیے منتخب کیں اور شاید وہ اسکول جس میں وہ اپنے بچوں کو بھیجنے کا انتخاب کرتے ہیں۔ ہمیں بچت، ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس، یا سرمایہ کاری کے محکمے نظر نہیں آتے۔ ہم وہ گھر دیکھتے ہیں جو انہوں نے خریدے تھے، نہ کہ وہ گھر جو وہ خرید سکتے تھے اگر وہ خود کو کفایت شعار رکھتے۔

یہاں خطرہ یہ ہے کہ میرے خیال میں زیادہ تر لوگ، دولت مند بننا چاہتے ہیں۔ وہ آزادی اور لچک چاہتے ہیں، جو ابھی تک خرچ نہیں کیے گئے مالیاتی اثاثے آپ کو دے سکتے ہیں۔ لیکن یہ بات ہمارے اندر اس قدر پیوست ہے کہ پیسہ ہونا پیسہ خرچ کرنا ہے کہ ہمیں دولت مند ہونے کے لیے جو پابندی لگتی ہے وہ نہیں دیکھ پاتے۔ اور چونکہ ہم اسے نہیں دیکھ سکتے، اس لیے اس کے بارے میں جاننا مشکل ہے۔ لوگ تقلید سے سیکھنے میں اچھے ہیں۔ لیکن دولت کی پوشیدہ فطرت دوسروں کی نقل کرنا اور ان کے طریقوں سے سیکھنا مشکل بنا دیتی ہے۔ اپنی موت کے بعد، رونالڈ ریڈ بہت سے لوگوں کے مالیاتی رول ماڈل بن گئے۔ انہیں میڈیا میں شیئر کیا گیا اور سوشل میڈیا پر خوب سراہا

گیا۔ لیکن زندگی کے دوران وہ کسی کا مالی رول ماڈل نہیں تھا کیونکہ اس کی دولت کا ایک ایک پیسہ چھپا ہوا تھا، یہاں تک کہ ان لوگوں کے لیے جو اسے جانتے تھے۔

تصور کریں کہ اگر آپ عظیم مصنفین کے کالم نہیں پڑھ سکتے تو لکھنا سیکھنا کتنا مشکل ہوگا۔ آپ کی رہنمائی کون کرے گا؟ آپ کس کی تعریف کریں گے؟ آپ کس کی اہم چالوں اور تجاویز پر عمل کریں گے؟ یہ ایسی چیز بنا دے گا جو پہلے ہی مشکل ہے اور بھی مشکل کر دے گا۔ آپ جو کچھ سیکھ رہے ہیں اس سے سیکھنا مشکل ہے۔ جسے آپ نہیں دیکھ سکتے، جس سے یہ بتانے میں مدد ملتی ہے کہ بہت سے لوگوں کے لیے دولت بنانا اتنا مشکل کیوں ہے۔ دنیا ایسے لوگوں سے بھری پڑی ہے جو معمولی نظر آتے ہیں لیکن درحقیقت دولت مند ہیں اور ایسے لوگ جو امیر نظر آتے ہیں جو دیوالیہ پن کے راستہ پر رہتے ہیں۔ دوسروں کی کامیابی کا فوری جائزہ لیتے وقت اور اپنے اہداف کا تعین کرتے وقت اسے ذہن میں رکھیں۔

اگر دولت وہ ہے جسے آپ خرچ نہیں کرتے تو کیا فائدہ؟ ٹھیک ہے، میں آپ کو پیسے بچانے کے لیے قائل کر رہا ہوں۔

Save Money

پیسے بچاؤ

میں آپ کو پیسے بچانے کے لیے قائل کرتا ہوں۔ زیادہ دیر نہیں لگے گی۔ لیکن یہ ایک عجیب کام ہے، ہے نا؟ کیا پیسے بچانے کے لیے لوگوں کو قائل کرنے کی ضرورت ہے؟ میرا مشاہدہ یہ ہے کہ، ہاں، بہت سے لوگ کرتے ہیں۔ آمدنی کی ایک خاص سطح کے بعد لوگ تین گروہوں میں آتے ہیں: وہ جو بچت کرتے ہیں، وہ جو نہیں سوچتے کہ وہ بچا سکتے ہیں، اور وہ لوگ جو نہیں سمجھتے کہ انہیں بچت کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ آخری دو کے لیے ہے۔

پہلا آئیڈیا، سادہ، لیکن کرنا زیادہ آسان، کہ دولت بنانے کا تعلق آپ کی آمدنی یا سرمایہ کاری کے ریٹرن کے ساتھ تھوڑا ہے، اور آپ کی بچت کی شرح سے تعلق زیادہ ہے۔ کارکردگی کی طاقت کے بارے میں ایک کہانی۔

1970 کی دہائی میں دنیا کو ایسا لگتا تھا جیسے تیل ختم ہو رہا ہے۔ حساب مشکل نہیں تھا: عالمی معیشت نے بہت زیادہ تیل استعمال کیا، عالمی معیشت بڑھ رہی تھی، اور ہم جتنا تیل نکال سکتے تھے وہ برقرار نہیں رہ سکتا تھا۔ ہمارا تیل ختم نہیں ہوا، شکر ہے۔ لیکن یہ صرف اس لیے نہیں تھا کہ ہمیں زیادہ تیل ملا، یا اسے زمین سے نکالنے میں بھی بہتر ہو گیا۔ ہم نے تیل کے بحران پر قابو پانے کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ ہم نے کاریں، کارخانے اور گھر بنانا شروع کیے جو پہلے سے کہیں کم توانائی استعمال کرتے ہیں۔ ریاستہائے متحدہ 1950 کے مقابلے میں آج GDP کے فی ڈالر میں 60% کم توانائی

استعمال کرتا ہے۔ 1975 کے بعد سے سڑک پر چلنے والی تمام گاڑیوں کا اوسط میل فی گیلن دوگنا ہو گیا ہے۔

دنیا نے اپنی "توانائی کی دولت" کو اپنے پاس موجود توانائی کو بڑھا کر نہیں بلکہ اپنی ضرورت کی توانائی کو کم کر کے بڑھایا۔ امریکی تیل اور گیس کی پیداوار میں 1975 کے بعد سے 65 فیصد اضافہ ہوا ہے، جب کہ اس توانائی کے ساتھ جو کچھ ہم کر سکتے ہیں اس کے تحفظ اور کارکردگی میں دگنا سے بھی زیادہ اضافہ ہوا ہے۔ لہٰذا یہ دیکھنا آسان ہے کہ کون سا زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ یہاں اہم بات یہ ہے کہ زیادہ توانائی تلاش کرنا ہمارے قابو سے باہر ہے اور غیر یقینی صورتحال میں ڈوبا ہوا ہے، کیونکہ یہ صحیح ارضیات، جغرافیہ، موسم اور جغرافیائی سیاست پر انحصار کرتا ہے۔ لیکن جو توانائی ہم استعمال کرتے ہیں اس سے زیادہ کارآمد بننا ہمارے کنٹرول میں ہے۔ ہلکی کار خریدنے یا موٹر سائیکل چلانے کا فیصلہ آپ پر منحصر ہے اور کارکردگی کو بہتر بنانے کا 100% امکان ہے۔

ہمارے پیسوں کا بھی یہی حال ہے۔ سرمایہ کاری کی واپسی آپ کو امیر بنا سکتی ہے۔ لیکن کیا سرمایہ کاری کی حکمت عملی کام کرے گی، اور یہ کب تک کام کرے گی، اور کیا مارکیٹیں تعاون کریں گی، ہمیشہ شک میں رہتا ہے۔ نتائج غیر یقینی صورتحال میں گھرے ہوئے ہیں۔ ذاتی بچت اور کفایت شعاری —— مالیات کا تحفظ اور استعداد —— پیسے کی مساوات کے وہ حصے ہیں جو آپ کے کنٹرول میں زیادہ ہیں اور ان کے مستقبل میں اتنے ہی موثر ہونے کا 100% امکان ہے جتنا کہ وہ آج ہیں۔

اگر آپ دولت کی تعمیر کو ایک ایسی چیز کے طور پر دیکھتے ہیں جس کے لیے زیادہ رقم یا سرمایہ کاری کے بڑے منافع کی ضرورت ہوگی، تو آپ اتنے ہی مایوسی کا شکار ہو سکتے ہیں جتنا کہ 1970 کی دہائی میں انرجی ڈومرز تھے۔ آگے کا راستہ مشکل اور آپ کے قابو سے باہر لگتا ہے۔ اگر آپ اسے اپنی کفایت شعاری اور قابلیت سے دیکھتے ہیں تو تقدیر صاف ہے۔ دولت وہ ہے جو آپ خرچ کرنے کے بعد بچا لیتے ہیں۔

زیادہ اہم، دولت کی قیمت آپ کی ضرورت کے مطابق ہے۔

آپ کہہ سکتے ہیں کہ آپکے پاس یہ ہے، اور کہہ سکتے ہیں کہ آپ مجھ سے بہتر سرمایہ کار ہیں۔ میں 8% سالانہ منافع کما سکتا ہوں اور آپ 12% سالانہ منافع کما سکتے ہیں۔ لیکن میں اپنے پیسوں سے زیادہ کارآمد ہوں۔ آیئے کہہ لیتے ہیں کہ مجھے خوش رہنے کے لیے نصف رقم کی ضرورت ہے جب کہ آپ کا طرز زندگی آپ کے اثاثوں کی طرح تیز ہے۔ بدتر سرمایہ کار ہونے کے باوجود میں آپ سے بہتر ہوں۔ مجھے کم منافع کے باوجود اپنی سرمایہ کاری سے زیادہ فائدہ ہو رہا ہے۔ آمدنی کا بھی یہی حال ہے۔ کم پیسوں سے خوش رہنا سیکھیے آپ کے پاس جو کچھ ہے اور جو آپ چاہتے ہیں اس کے درمیان ایک فرق پیدا کرتا ہے — اس فرق کی طرح جو آپ کو اپنی تنخواہ میں اضافے سے حاصل ہوتا ہے، لیکن آپ کے کنٹرول میں آسان اور زیادہ مفید ہے۔

اعلی بچت کی شرح کا مطلب ہے آپ کے اخراجات کا کم ہونا، اور اخراجات کم ہونے کا مطلب ہے کہ اگر آپ زیادہ خرچ کرتے ہیں تو آپ کی بچت ان سے کہیں زیادہ ہو سکتی ہے۔ اس کے بارے میں اس تناظر میں سوچیں کہ سرمایہ کاری کی سالانہ کارکردگی کے 0.1% کو حاصل کرنے میں کتنا وقت اور کتنی محنت خرچ ہوتی ہے — لاکھوں گھنٹے کی تحقیق، پیشہ ور افراد کی دسیوں ارب ڈالر کی کوشش، اور یہ دیکھنا آسان ہے کہ ممکنہ طور پر زیادہ اہم یا قابل تقلید کیا ہے۔ ایسے پیشہ ور سرمایہ کار ہیں جو ہفتے میں 80 گھنٹے خرچ کر کے اپنے منافع میں فیصد پوائنٹ کا دسواں حصہ شامل کرتے ہیں جب ان کے مالیات میں طرز زندگی کے بڑھاوے کے دو یا تین فیصد پوائنٹس ہوتے ہیں جن سے کم محنت سے فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔ بڑی سرمایہ کاری کی ریٹرن اور موٹی تنخواہیں حیرت انگیز ہوتی ہیں جب انہیں حاصل کیا جا سکتا ہے، اور کچھ انہیں حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ مالیاتی مساوات کے ایک رخ میں بہت زیادہ کوششیں کی گئی ہیں اور دوسرے رُخ میں بہت کم۔ زیادہ تر لوگوں کو یہ موقع ملتا ہے۔

آمدنی کا ایک مخصوص معیار گزر گیا، آپ کو صرف وہی چیز چاہیے جو آپ کی انا کے مطابق ہو۔

ہر ایک کو بنیادی باتوں کی ضرورت ہے۔ آرام دہ مبادیات کی ایک سطح اور ماضی میں ایسی بنیادی باتیں ہیں جو آرام دہ، تفریحی اور روشن خیال دونوں ہیں۔ لیکن مادیت کی ایک سطح سے آگے خرچ کرنا زیادہ تر آمدنی کے قریب پہنچنے والی انا کی عکاسی ہے، لوگوں کو یہ دکھانے کے لیے پیسہ خرچ کرنے کا ایک طریقہ ہے کہ آپ کے پاس پیسہ ہے (یا تھا)۔ اس کے بارے میں اس طرح سوچیں، اور اپنی بچت بڑھانے کا ایک سب سے طاقتور طریقہ اپنی آمدنی میں اضافہ نہ کرنا ہے۔ یہ آپ کی عاجزی کو بڑھاتا ہے۔ آپ بچت کو اپنی انا اور اپنی آمدنی کے درمیان فرق کے طور پر بیان کرتے ہیں، آپ کو احساس ہے کہ معقول آمدنی والے بہت سے لوگ اتنی کم بچت کیوں کرتے ہیں۔ یہ جبلت کے خلاف روزانہ کی جدوجہد ہے کہ آپ اپنے موبر کے پروں کو ان کی بیرونی حدوں تک بڑھا دیں اور دوسروں کے ساتھ ایسا ہی کرتے رہیں۔

مستقل ذاتی مالیاتی کامیابی کے حامل افراد، ضروری نہیں کہ زیادہ آمدنی والے، ان میں یہ رجحان ہوتا ہے کہ دوسرے ان کے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔

لہذا لوگوں کی بچت کرنے کی صلاحیت ان کے خیال سے کہیں زیادہ ہے۔

کم خرچ کر کے بچت پیدا کی جا سکتی ہے۔ اگر آپ کم چاہتے ہیں تو آپ کم خرچ کر سکتے ہیں۔ اور آپ کم خواہش کریں گے اگر آپ اس بات کی کم پرواہ کریں گے کہ دوسرے آپ کے بارے میں کیا سوچتے ہیں۔ جیسا کہ میں اس کتاب میں اکثر بحث کرتا ہوں، پیسہ مالیات سے زیادہ نفسیات پر انحصار کرتا ہے۔

اور آپ کو بچانے کے لیے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔

کچھ لوگ گھر، یا نئی کار، یا ریٹائرمنٹ کے لیے رقم بچاتے ہیں۔ یہ بہت اچھا ہے، بالکل۔ لیکن بچت کے لیے کسی خاص چیز کی خریداری کے مقصد کی ضرورت نہیں

ہے۔آپ صرف بچت کی خاطر کچھ بچا سکتے ہیں۔ اور واقعی آپ کو چاہئے بلکہ ہر ایک کو
چاہئے۔صرف ایک خاص مقصد کے لیے بچت کرنا قابلِ پیشین گوئی دنیا میں معنی رکھتا
ہے۔لیکن ہمارا نہیں ہے۔بچت کرنا زندگی کی ناگزیر صلاحیت کے خلاف ایک بیج ہے جو
آپ کو بدترین ممکنہ لمحے میں مشکلات سے باہر کر دیتا ہے۔

بچت کا ایک اور فائدہ جو خرچ کے مقصد سے منسلک نہیں ہے وہ ہے جس پر ہم نے
باب 7 میں بحث کی ہے: اپنے وقت پر کنٹرول حاصل کرنا۔ ہر کوئی جانتا ہے کہ مادی
چیزیں پیسہ خریدتا ہے۔ غیر مادی چیزوں کو خریدنا مشکل ہے، لہٰذا یہاں کسی کا دھیان نہیں
جاتا ہے۔لیکن پیسے کے غیر مادی فوائد ان ٹھوس چیزوں سے کہیں زیادہ قیمتی اور آپ کی
خوشی کو بڑھانے کے قابل ہو سکتے ہیں جو ہماری بچتوں کا واضح ہدف ہیں۔

خرچ کے مقصد کے بغیر بچت آپ کو اختیارات اور لچک، انتظار کرنے کی صلاحیت
اور استعمال کرنے کا موقع فراہم کرتی ہے۔ یہ آپ کو سوچنے کا وقت دیتا ہے۔ یہ آپ کو
اپنی شرائط پر کورس تبدیل کرنے پر مجبور کر دیتا ہے۔بچت کا ہر ایک حصہ مستقبل میں ایک
نقطہ کے مترادف ہے جو کسی اور کی ملکیت میں ہوتا اور اسے اپنے آپ کو واپس کر دیتا۔
آپ کے وقت پر یہ لچکدار اور قابو پانا آپ کی دولت پر ایک ان دیکھا ریٹرن ہے۔

کیا بینک میں نقدی پر واپسی آپ کو کیریئر تبدیل کرنے، یا جلد ریٹائر ہونے، یا
پریشانی سے آزادی کا اختیار فراہم کرتی ہے؟ میں کہوں گا کہ یہ بے حساب ہے۔ یہ دو
طرح سے بے حساب ہے۔ یہ اتنا بڑا اور اہم ہے کہ ہم اس کی قیمت نہیں لگا سکتے۔ لیکن
یہ لفظی طور پر بھی بے حساب ہے، ہم اس کی پیمائش نہیں کر سکتے جیسے ہم شرح سود کی
پیمائش کر سکتے ہیں، اور جس چیز کی پیمائش نہیں کر سکتے ہم اسے نظر انداز کر دیتے ہیں۔

جب آپ کو اپنے وقت پر کنٹرول نہیں ہوتا ہے، تو جو بھی بدقسمتی آپ کے راستے
میں ڈالی جاتی ہے اسے قبول کرنے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کے پاس لچک
ہے تو آپ کے پاس وقت ہے کہ آپ اپنی آزادی کے بے فکر مواقع کا انتظار کریں۔ یہ

آپ کی بچت پر پوشیدہ ریٹرن ہے۔

بینک میں جو بچتیں 0% سود کماتی ہیں وہ حقیقت میں ایک غیر معمولی ریٹرن پیدا کر
سکتی ہیں اگر وہ آپ کو کم تنخواہ لیکن زیادہ مقصد کے ساتھ نوکری لینے کے لیے لچک فراہم
کریں، یا سرمایہ کاری کے مواقع کا انتظار کریں جو اس وقت آتے ہیں جب لچک نہ
رکھنے والے مایوس ہو جاتے ہیں۔

اور وہ پوشیدہ ریٹرن زیادہ اہم ہوتی جا رہی ہے۔

پہلے دنیا ہائپر لوکل تھی۔تاریخ دان رابرٹ گورڈن کے مطابق سو سال پہلے، 75%
امریکیوں کے پاس نہ تو ٹیلی فون تھے اور نہ ہی باقاعدہ ڈاک کا نظام۔ اس وقت مقامی
طور پر مقابلہ کا ماحول تھا۔ صرف اوسط ذہانت کے ساتھ ایک کارکن اس شہر میں سب
سے بہتر تھا، اور ان کے ساتھ کامیاب ترین شخص جیسا سلوک کیا گیا تھا کیونکہ انہیں کسی
دوسرے شہر میں ہوشیار کارکن سے مقابلہ نہیں کرنا پڑتا تھا۔ اب وقت بدل گیا ہے۔

ایک ہائپر کنیکٹڈ دنیا کا مطلب ہے کہ آپ جس جگہ مقابلہ کرتے ہیں وہ آپ کے
شہر میں سینکڑوں یا ہزاروں سے بڑھ کر لاکھوں یا اربوں تک پھیل گیا ہے۔ یہ خاص طور
پر ان ملازمتوں کے لیے درست ہے جو آپ کی عقل بمقابلہ آپ کے ہاتھوں کے ساتھ
کام کرنے پر انحصار کرتے ہیں: تدریس، مارکیٹنگ، تجزیہ، مشاورت، اکاؤنٹنگ،
پروگرامنگ، صحافت، اور یہاں تک کہ ادویات بھی عالمی ٹیلنٹ پولز میں تیزی سے
مقابلہ کرتی ہیں۔ مزید فیلڈز اس زمرے میں آئیں گے کیونکہ ڈیجیٹائزیشن عالمی حدود کو
مٹا دیتی ہے۔ جیسا کہ "سافٹ ویئر دنیا کو کھا جاتا ہے،" جیسا کہ وینچر کیپی ٹلسٹ مارک
اینڈریسن کہتے ہیں۔

ایک سوال جو آپ کو اپنے مقابلے کی حد کے پھیلتے ہی پوچھنا چاہیے، "میں کیسے
نمایاں ہوں؟"

"میں ہوشیار ہوں" اس سوال کا تیزی سے برا جواب ہے، کیونکہ دنیا میں بہت

سارے ہوشیار لوگ موجود ہیں۔ ہر سال تقریباً 600 لوگ SATs میں کامیاب ہوتے ہیں۔ مزید 7,000 مٹھی بھر پوائنٹس کے اندر آتے ہیں۔ جیتنے والے اور گلوبلائزڈ دنیا میں اس قسم کے لوگ تیزی سے آپ کے براہ راست حریف بن رہے ہیں۔ ذہانت ایک ایسی دنیا میں قابل اعتماد فائدہ مند ہے جو ہماری طرح جڑی ہوئی ہے۔

لیکن لچکدار ہے۔ ایک ایسی دنیا میں جہاں ذہانت انتہائی مسابقتی ہے اور بہت سی پچھلی تکنیکی مہارتیں خودکار بن چکی ہیں، مسابقتی فوائد باریک بینی اور نرم مہارتوں کی طرف جھکتے ہیں۔ جیسے مواصلات، ہمدردی، اور، شاید سب سے زیادہ، لچک۔

اگر آپ کے پاس لچک ہے تو آپ اپنے کیریئر اور اپنی سرمایہ کاری دونوں میں اچھے مواقع کا انتظار کر سکتے ہیں۔ جب ضروری ہو تو آپ کو ایک نئی مہارت سیکھنے کے قابل ہونے کا ایک بہتر موقع ملے گا۔ آپ ان حریفوں کا پیچھا کرنے میں کم عجلت محسوس کریں گے جو وہ کام کر سکتے ہیں جو آپ نہیں کر سکتے، اور آپ کو اپنی رفتار سے اپنے جذبے اور اپنی جگہ کو تلاش کرنے کے لیے مزید فرصت ملے گی۔ آپ ایک نیا معمول، ایک سست رفتار تلاش کر سکتے ہیں، اور مختلف مفروضوں کے ساتھ زندگی کے بارے میں سوچ سکتے ہیں۔ ان چیزوں کو کرنے کی صلاحیت جب زیادہ تر دوسرے نہیں کر سکتے ہیں ان چند چیزوں میں سے ایک ہے جو آپ کو ایسی دنیا میں الگ کر دے گی جہاں ذہانت اب پائیدار فائدہ مند ہے۔

اپنے وقت اور اختیارات پر زیادہ کنٹرول رکھنا دنیا کی سب سے قیمتی کرنسیوں میں سے ایک بنتا جا رہا ہے۔ اس لیے زیادہ لوگ کر سکتے ہیں، اور زیادہ لوگوں کو پیسے بچانا چاہیے۔ آپ جانتے ہیں کہ انہیں اور کیا کرنا چاہیے؟ اتنا عقلی بننے کی کوشش کرنا بند کرو۔ میں آپ کو بتاتا ہوں کہ کیوں؟

Reasonable > Rational

معقول ہونا عقلمندی سے زیادہ بہتر ہے

آپ اسپریڈشیٹ نہیں ہیں۔ آپ ایک شخص ہیں۔ ایک پریشان، جذباتی شخص ہیں۔ مجھے یہ معلوم کرنے میں تھوڑا وقت لگا، لیکن ایک بار جب اس پر کلک کیا تو مجھے احساس ہوا کہ یہ فنانس کے سب سے اہم حصوں میں سے ایک ہے۔ اس کے ساتھ کچھ ایسا ہوتا ہے جسے اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے: مالی فیصلے کرتے وقت سرد مہری کا ارادہ نہ کریں۔ مقصد صرف معقول ہونا چاہیے۔ معقول زیادہ حقیقت پسندانہ ہے اور آپ کے پاس طویل عرصے تک اس کے ساتھ قائم رہنے کا ایک بہتر موقع ہے، جو کہ پیسے کا انتظام کرتے وقت سب سے زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔ آپ کو بتانے کا میرا کیا مقصد ہے، میں آپ کو ایک ایسے لڑکے کی کہانی سناتا ہوں جس نے ملیریا کے ساتھ آتشک کا علاج کرنے کی کوشش کی۔

جولیس ویگنر جوریگ 19ویں صدی کا ماہر نفسیات تھا اس کے پاس دو منفرد مہارتیں تھیں: وہ نمونوں کو پہچاننے میں اچھا تھا، اور جسے دوسروں نے "بیوقوفی" کہا اس نے "جرات مند" کہا۔ اس کی خاصیت شدید نیورو سیفلیس کے مریض تھے۔ پھر ایک مہلک تشخیص جس کا کوئی معلوم علاج نہیں تھا۔ اس نے ایک نمونہ دیکھنا شروع کیا: آتشک کے مریض جنہیں کسی غیر متعلقہ بیماری سے طویل بخار رہتا تھا صحت یاب ہونے کا زیادہ رجحان رکھتے تھے۔ ویگنر جوریگ نے فرض کیا کہ صدیوں تک یہ ہمارے آس پاس رہا لیکن ڈاکٹروں کو اچھی طرح سے سمجھ نہیں آئی: بخار جسم کو انفیکشن سے لڑنے میں

مدد کرنے میں ایک کردار ادا کرتا ہے۔

چنانچہ وہ منطقی انجام تک پہنچا۔

19 ویں صدی کے شروع میں ویگنر جوریگ* نے مریضوں کو ٹائیفائیڈ، ملیریا اور چیچک کے ساتھ بخار کو متحرک کرنے کے لیے نچلے درجے کے انجکشن دیے جو ان کے آتشک کو ختم کرنے کے لیے کافی تھے۔ یہ اتنا ہی خطرناک تھا جتنا یہ لگتا ہے۔ اس کے کچھ مریض علاج سے مر گئے۔ آخر کار وہ ملیریا کے ایک کمزور ورژن کا استعمال کرنے لگے، کیونکہ اس سخت بخار کو چند دنوں کے بعد اس کا مؤثر طریقے سے کوئینائن سے دور کیا جا سکتا تھا۔

کچھ آزمائش اور غلطی کے بعد اس کا تجربہ کارگر ثابت ہوا۔ ویگنر جوریگ نے رپورٹ کیا تھا کہ 10 میں سے 6 آتشک کے مریضوں کا "ملیریو تھراپی" کے ساتھ علاج کیا گیا اور وہ ٹھیک ہو گئے، اس کے مقابلے میں 10 میں سے 3 مریضوں کا علاج نہیں کیا گیا تھا۔ اس نے 1927 میں طب کا نوبل انعام جیتا تھا۔ تنظیم آج بتاتی ہے: "ویگنر جوریگ کا کام اہم تھا اس کی ساری زندگی بخار میں مبتلا کر کے دماغی بیماری کا علاج کرنے کی کوشش کرتے گزری تھی۔

پینسلین نے آخر کار آتشک کے مریضوں کے لیے ملیریو تھیراپی متروک کر دیا، ویگنر تاریخ کے واحد ڈاکٹروں میں سے ایک ہیں جنہوں نے انفیکشن سے لڑنے میں بخار کے کردار کو نہ صرف تسلیم کیا بلکہ اسے بطور علاج تجویز کیا۔ بخار ہمیشہ اتنا ہی خوفزدہ رہا ہے جتنا کہ وہ پراسرار ہے۔ قدیم رومی دیوی فیبرس کی پوجا کرتے تھے، جو لوگوں کو بخار سے بچاتی تھی۔ اسے منانے کے لیے مندروں میں تعویذ رکھے گئے تھے، اس امید میں کہ وہ بخار کے اگلے دور کو روکے گی۔

لیکن ویگنر نے کچھ اور ہی پایا۔ . بخار حادثاتی پریشانی نہیں ہے۔ وہ جسم کی بحالی کے راستے میں ایک کردار ادا کرتا ہے۔ اب ہمارے پاس انفیکشن سے لڑنے میں بخار کی افادیت کے بہتر، زیادہ سائنسی ثبوت ہیں۔ جسم کے درجہ حرارت میں ایک ڈگری

اضافہ سے کچھ وائرسوں کی نقل و حرکت کی شرح 200 گنا سے کم ہو جاتی ہے۔ NIH کے ایک پیپر کے مطابق "متعدد تفتیش کاروں نے ان مریضوں میں بہتر نتائج کی نشاندہی کی ہے جنہیں بخار ہوتا ہے، ان کا نتیجہ بہتر ہوتا ہے"

14 سیٹل چلڈرن ہاسپٹل نے اپنی ویب سائٹ پر ایک سیکشن شامل کیا ہے تاکہ ان والدین کو آگاہ کیا جا سکے جو اپنے بچے کے درجہ حرارت میں معمولی اضافے سے گھبرا جاتے ہیں: ''بخار جسم کے مدافعتی نظام کو چالو کر دیتے ہیں۔ وہ جسم کو انفیکشن سے لڑنے میں مدد کرتے ہیں۔ 100° اور 104° فارن ہائیٹ کے درمیان کا عام بخار بیمار بچوں کے لیے اچھا ہوتا ہے۔ لیکن یہ وہ جگہ ہے جہاں حقیقت سائنس کے آڑے آجاتی ہے۔

بخار کو تقریباً عالمی سطح پر ایک بری چیز کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔ اس کے آتے ہی فارن ہائیٹ جیسی دوائیوں کے ساتھ اس کا علاج کیا جاتا ہے تاکہ اس کو جلد سے جلد کم کیا جا سکے۔ دفاعی طریقہ کار کے طور پر لاکھوں سالوں کے ارتقاء کے باوجود، کوئی والدین، کوئی مریض، چند ڈاکٹر، اور یقینی طور پر کوئی دوا کمپنی بخار کو ایک بدقسمتی کے سوا کچھ نہیں سمجھتی جسے ختم کیا جانا چاہیے۔ یہ نظریات معروف سائنس سے میل نہیں کھاتے۔ ایک دو ٹوک تحقیق ہے: "بخار کا علاج ICU ترتیب میں عام ہے اور ممکنہ طور پر ثبوت پر مبنی مشق کے بجائے معیاری عقیدہ سے متعلق ہے۔ ہاورڈ مارکل، سینٹر فار دی ہسٹری آف میڈیسن کے ڈائریکٹر، نے ایک بار بخار فوبیا کے بارے میں کہا تھا: "یہ ثقافتی طریقے ہیں جو بالکل اسی طرح پھیلتے ہیں جیسے ان کے پیچھے چھپی ہوئی متعدی بیماریاں۔

ایسا کیوں ہوتا ہے؟ اگر بخار فائدہ مند ہیں تو ہم ان سے عالمی سطح پر کیوں لڑتے ہیں؟ مجھے نہیں لگتا کہ یہ پیچیدہ ہے: بخار تکلیف دہ ہوتا ہے۔ اور لوگ تکلیف برداشت کرنا نہیں چاہتے۔

ڈاکٹر کا مقصد صرف بیماری کا علاج نہیں ہے۔ بیماری کا علاج اس حد تک ہے جو

مریض کے لیے معقول اور قابل برداشت ہو۔ بخار سے انفیکشن سے لڑنے میں معمولی فائدے ہو سکتے ہیں، لیکن وہ تکلیف دیتے ہیں۔ اور میں درد کو روکنے کے لئے ڈاکٹر کے پاس جاتا ہوں۔ کمبل کے نیچے کانپتے ہوئے مجھے ڈبل بلائنڈ اسٹڈیز کی پرواہ نہیں ہے۔

اگر آپ کے پاس کوئی گولی ہے جو بخار کو روک سکتی ہے، تو اسے ابھی مجھے دیں۔ اگر آپ کو انفیکشن ہے تو بخار کی خواہش کرنا عقلی ہو سکتا ہے۔ لیکن یہ معقول نہیں ہے۔ وہ فلسفہ جس کا مقصد عقلی کی بجائے معقول ہونا ہے، ایک اور لوگوں کو اپنے پیسوں سے فیصلے کرتے وقت غور کرنا چاہیے۔

اکیڈمک فنانس ریاضی کے لحاظ سے بہترین سرمایہ کاری کی حکمت عملیوں کو تلاش کرنے کے لیے وقف ہے۔ میرا اپنا نظریہ یہ ہے کہ، حقیقی دنیا میں، لوگ ریاضی کے لحاظ سے بہترین حکمت عملی نہیں چاہتے ہیں۔ وہ ایسی حکمت عملی چاہتے ہیں جو اس بات کے لیے زیادہ سے زیادہ ہو کہ وہ رات کو کتنی اچھی طرح سوتے ہیں۔

ہیری مارکووٹز نے خطرے اور منافع کے درمیان ریاضیاتی تجارت کو تلاش کرنے پر نوبل انعام جیتا۔ اس سے ایک بار پوچھا گیا کہ اس نے اپنا پیسہ کیسے لگایا، اور 1950 کی دہائی میں جب اس کے ماڈلز پہلی بار تیار کیے گئے تھے، اپنے پورٹ فولیو کی تخصیص کی وضاحت کی:

میں نے اس کا اندازہ لگایا، اگر اسٹاک مارکیٹ بہت اوپر چلی جائے اور میں اس میں نہ رہوں، یا اگر یہ بہت نیچے چلی جائے اور میں مکمل طور پر اس میں رہوں۔ میرا ارادہ اپنے مستقبل کے پچھتاوے کو کم کرنا تھا۔ اس لیے میں نے اپنے تعاون کو بانڈز اور ایکویٹی کے درمیان 50/50 تقسیم کیا۔

مارکووٹز نے بالآخر اپنی سرمایہ کاری کی حکمت عملی کو تبدیل کیا، مرکب کو متنوع بنایا۔ لیکن یہاں دو چیزیں اہم ہیں۔

ایک یہ کہ "مستقبل کے پچھتاوے کو کم سے کم کرنا" کو کاغذ پر معقول بنانا مشکل

ہے لیکن حقیقی زندگی میں اس کا جواز پیش کرنا آسان ہے۔ ایک عقلی سرمایہ کار عددی حقائق کی بنیاد پر فیصلے کرتا ہے۔ ایک معقول سرمایہ کار انہیں ایک کانفرنس روم میں بناتا ہے جہاں اس کے چاروں طرف اس کے وہ ساتھی کارکنان ہوتے ہیں جو آپ کے بارے میں بہت زیادہ سوچنا چاہتے ہیں، ایک شریک حیات کے ساتھ جسے آپ مایوس نہیں کرنا چاہتے، یا اپنے رشتہ دار، پڑوسی کے ساتھ۔ سرمایہ کاری میں ایک سماجی جزو ہوتا ہے جسے سختی سے مالیاتی عینک سے دیکھنے پر اکثر نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔

دوسرا یہ کہ یہ ٹھیک ہے۔ جیسن زویگ، جس نے انٹرویو لیا جب مارکووٹز نے بتایا کہ اس نے کس طرح سرمایہ کاری کی، بعد میں اس کی عکاسی کی: میرا اپنا خیال ہے کہ لوگ نہ تو عقلی ہیں اور نہ ہی غیر معقول۔ ہم انسان ہیں۔ ہم اپنی ضرورت سے زیادہ سخت سوچنا پسند نہیں کرتے، اور ہم اپنی توجہ پر لامتناہی مطالبات رکھتے ہیں۔ اس روشنی میں دیکھا جائے تو اس حقیقت کے بارے میں حیرت کی کوئی بات نہیں ہے کہ جدید پورٹ فولیو تھیوری کے علمبردار نے اپنا ابتدائی پورٹ فولیو اپنی تحقیق کے لیے بہت کم اہمیت کے ساتھ بنایا۔ اور نہ ہی یہ حیرت کی بات ہے کہ اس نے بعد میں اسے ایڈجسٹ کیا۔ مارکووٹز نہ تو عقلی ہے اور نہ ہی غیر معقول۔ وہ معقول ہے۔

فنانس میں جس چیز کو اکثر نظر انداز کیا جاتا ہے وہ یہ ہے کہ کوئی چیز تکنیکی طور پر درست ہو سکتی ہے لیکن سیاق و سباق کے لحاظ سے بکواس ہو سکتی ہے۔ 2008 میں ییل کے محققین کے ایک جوڑے نے ایک مطالعہ شائع کیا جس میں کہا گیا تھا کہ نوجوان بچت کرنے والوں کو اسٹاک خریدتے وقت دو سے ایک مارجن (اپنے پیسے کے ہر ڈالر کے لیے دو ڈالر قرض) کا استعمال کرتے ہوئے اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کو سپر چارج کرنا چاہیے۔ یہ تجویز کرتا ہے کہ سرمایہ کار اپنی عمر کے ساتھ اس فائدہ کو کم کرتے ہیں، جو سیور کو اس وقت زیادہ خطرہ مول لینے دیتا ہے جب وہ جوان ہوتے ہیں، اور ایک بڑے مارکیٹ رولر کوسٹر کو سنبھال سکتے ہیں، اور جب وہ بڑے ہوتے ہیں تو یہ کم ہو جاتا ہے۔

یہاں تک کہ ان فوائد کے استعمال سے بھی آپ برباد ہو جاتے ہیں جب آپ جوان تھے (اگر آپ دو سے ایک مارجن استعمال کرتے ہیں تو مارکیٹ میں 50% کی آپ کو کہیں کا بھی نہیں چھوڑتی ہے) محققین نے ظاہر کیا کہ بچت کرنے والے اس وقت تک بہتر رہیں گے جب تک کہ وہ اپنے آپ کو سنجالیں اور دوبارہ کھڑا کریں، پلان کی پیروی کریں، اور برباد ہونے کے اگلے دن دو سے ایک لیوریجڈ اکاؤنٹ میں بچت کرتے رہے ہیں۔

ریاضی کاغذ پر کام کرتی ہے۔ یہ ایک عقلی حکمت عملی ہے۔ لیکن یہ تقریباً مضحکہ خیز طور پر غیر معقول ہے۔

کوئی بھی عام آدمی اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹ کا 100% ہوا میں اڑتے نہیں دیکھ سکتا اور اس قدر بے ساختہ نہیں ہو سکتا ہے کہ وہ حکمت عملی کے ساتھ بلا روک ٹوک جاری رکھے۔ وہ چھوڑ دیں گے، ایک مختلف آپشن تلاش کریں گے، اور شاید اپنے مالیاتی مشیر پر مقدمہ کریں گے۔

محققین نے استدلال کیا کہ اپنی حکمت عملی کا استعمال کرتے ہوئے "متوقع ریٹائرمنٹ دولت لائف سائیکل فنڈز کے مقابلے میں 90% زیادہ ہے۔" یہ بھی 100% کم معقول ہے۔ درحقیقت، غیر معقول فیصلوں کی طرح نظر آنے کی حمایت کرنے کی ایک عقلی وجہ ہے کہ میں تجویز کرتا ہوں کہ آپ کو اپنی سرمایہ کاری پسند ہے۔ یہ روایتی مشورہ نہیں ہے۔ سرمایہ کاروں کے لیے یہ دعویٰ کرنا تقریباً ایک اعزاز کی بات ہے کہ وہ اپنی سرمایہ کاری کے بارے میں جذباتی نہیں ہیں، کیونکہ یہ عقلی معلوم ہوتا ہے۔

لیکن اگر آپ کی حکمت عملی کے بارے میں جذبات کا فقدان ہے یا آپ کے پاس موجود اسٹاک کی وجہ سے مشکلات بڑھ جاتی ہیں جب وہ مشکل ہو جائیں تو آپ ان سے دور ہو جائیں گے، جو عقلی سوچ کی طرح نظر آتی ہے وہ ایک ذمہ داری بن جاتی ہے۔ معقول سرمایہ کار جو اپنی تکنیکی طور پر نامکمل حکمت عملیوں کو پسند کرتے ہیں ان کے

پاس ایک برتری ہے، کیونکہ وہ ان حکمت عملیوں پر قائم رہنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

اس کے کچھ سالوں کے دوران حکمت عملی سے وابستگی سے زیادہ کارکردگی کے ساتھ کچھ مالی متغیرات وابستہ ہیں — کارکردگی کی مقدار اور ایک مقررہ مدت کے دوران اسے حاصل کرنے کی مشکلات دونوں ہی۔ امریکی منڈیوں میں پیسہ کمانے کی تاریخی مشکلات ایک دن کے دورانیے میں 50/50، ایک سال کی مدت میں "68"، 10 سال کی مدت میں 88%، اور (اب تک) 20 سال کی مدت میں 100% ہیں۔ کوئی بھی چیز جو آپ کو کھیل میں رکھتی ہے اس کا ایک قابل مقدار فائدہ ہوتا ہے۔

اگر آپ "جو آپ پسند کرتے ہیں" کو ایک خوشگوار زندگی کے رہنما کے طور پر دیکھتے ہیں، تو یہ خالی خوش قسمتی کے مشورہ کی طرح لگتا ہے۔ اگر آپ اسے ایک ایسی چیز کے طور پر دیکھتے ہیں جو کامیابی کی قابل قدر مشکلات کو اپنے حق میں رکھنے کے لیے ضروری حکمت عملی کی برداشت فراہم کرتی ہے، تو آپ کو احساس ہے کہ یہ کسی بھی مالیاتی حکمت عملی کا سب سے اہم حصہ ہونا چاہیے۔

ایک امید افزا کمپنی میں سرمایہ کاری کریں جس کی آپ کو پرواہ نہیں ہے، اور جب سب کچھ ٹھیک ہو رہا ہو تو آپ اس سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ لیکن جب لہر ناگزیر طور پر موڑ دیتی ہے تو آپ اچانک کسی ایسی چیز پر پیسہ کھو رہے ہیں جس میں آپ کو دلچسپی نہیں ہے۔ یہ ایک دوہرا بوجھ ہے، اور کم سے کم مزاحمت کا راستہ کسی اور چیز کی طرف بڑھنا ہے۔ اگر آپ کمپنی کو شروع کرنے کے لیے پرجوش ہیں — آپ کو مشن، پروڈکٹ، ٹیم، سائنس، جو کچھ بھی پسند ہے — ناگزیر وقت جب آپ پیسہ کھو رہے ہوں یا کمپنی کو مدد کی ضرورت ہو تو اس حقیقت سے منہ موڑ دیا جاتا ہے کہ کم از کم آپ کو ایسا لگتا ہے کہ آپ کسی معنی خیز چیز کا حصہ ہیں۔ یہ ضروری محرک ہو سکتا ہے جو آپ کو ہار ماننے اور دوسری طرف جانے سے روکتا ہے۔

کئی اور مواقع ایسے ہوتے ہیں جب پیسے کے ساتھ عقل کی بات معقول ہو:

ٹھیک ہے۔

ایک اچھی طرح سے دستاویزی "گھریلو تعصب" ہے جہاں لوگ زمین کے دیگر 95% کو نظر انداز کرتے ہوئے اس ملک کی کمپنیوں میں سرمایہ کاری کرنے کو ترجیح دیتے ہیں جہاں وہ رہتے ہیں۔ یہ عقلی نہیں ہے، جب تک کہ آپ غور نہ کریں کہ سرمایہ کاری مؤثر طریقے سے اجنبیوں کو پیسے دے رہی ہے۔ اگر واقفیت آپ کو ان اجنبیوں کی پشت پناہی کرنے کے لیے ضروری ایمان کی چھلانگ لگانے میں مدد کرتی ہے، تو یہ معقول ہے۔

زیادہ تر سرمایہ کاروں کے لیے ڈے ٹریڈنگ اور انفرادی اسٹاک کا انتخاب عقلی نہیں ہے۔ مشکلات آپ کی کامیابی کے خلاف بہت زیادہ ہیں۔ لیکن وہ دونوں تھوڑی مقدار میں معقول ہیں اگر وہ کھجلی کو اتنی سختی سے کھرچتے ہیں کہ آپ کی باقی متنوع سرمایہ کاری کو تنہا چھوڑ دیا جائے۔ سرمایہ کار جوش براؤن، جو کہ وکالت کرتے ہیں اور زیادہ تر متنوع فنڈز کے مالک ہیں، نے ایک بار وضاحت کی تھی کہ وہ انفرادی اسٹاکس کے بھی مالک کیوں ہیں: "میں انفرادی اسٹاک نہیں خرید رہا ہوں کیونکہ مجھے لگتا ہے کہ میں الفا آؤٹ پرفارمنس پیدا کرنے جا رہا ہوں۔ میں صرف اسٹاک سے محبت کرتا ہوں اور جب سے میں 20 سال کا تھا۔ اور یہ میرا پیشہ ہے، مجھے جو بھی کرنا پڑے گا۔ کافی معقول۔

معیشت اور اسٹاک مارکیٹ اگلے کس طرف جا رہی ہے اس کے بارے میں زیادہ تر پیشین گوئیاں خوفناک ہیں، لیکن پیشن گوئی کرنا معقول ہے۔ صبح اٹھ کر اپنے آپ کو یہ بتانا مشکل ہے کہ آپ کو اس بات کا کوئی اندازہ نہیں ہے کہ مستقبل کیا ہے، چاہے یہ سچ ہو۔ سرمایہ کاری کی پیشن گوئی پر عمل کرنا خطرناک ہے۔ لیکن میں سمجھتا ہوں کہ لوگ یہ پیشین گوئی کرنے کی کوشش کیوں کرتے ہیں کہ اگلے سال کیا ہوگا۔ یہ انسانی فطرت ہے۔ یہ معقول ہے۔

وینگارڈ کے آنجہانی بانی جیک بوگلے نے اپنا کیریئر کم لاگت غیر فعال انڈیکس

سرمایہ کاری کو فروغ دینے کے لیے گزارا۔ بہت سے لوگوں نے یہ دلچسپ سوچا کہ اس کے بیٹے نے ایک فعال، زیادہ فیس والے ہیج فنڈ اور میوچل فنڈ مینیجر کے طور پر کیریئر تلاش کیا۔ بوگل — وہ شخص جس نے کہا کہ زیادہ فیس والے فنڈز کی خلاف ورزی ہوتی ہے۔ ریاضی کے عاجزانہ اصول — "نے اپنے بیٹے کے فنڈز میں اپنی کچھ رقم لگائی۔ اس کی کیا وضاحت ہے؟

"ہم کچھ چیزیں کرتے ہیں خاندانی وجوہات کی بنا پر،" بوگل نے وال سٹریٹ جرنل کو بتایا۔ یہ مستقل نہیں ہے تو زندگی بھی تو ہمیشہ مستقل نہیں ہے اور حقیقت، یہ شاذ و نادر ہی ہوتا ہے۔

Surprise!

حیرت

اسٹین فورڈ کے پروفیسر سکاٹ ساگن نے ایک بار کہا تھا کہ ہر وہ شخص جو معیشت یا سرمایہ کاری کی منڈیوں کی پیروی کرتا ہے اسے اپنی دیوار پر لٹکانا چاہیے: "وہ چیزیں جو پہلے کبھی نہیں ہوئیں ہر وقت ہوتی ہیں۔"

تاریخ زیادہ تر حیران کن واقعات کا مطالعہ ہے۔ لیکن یہ اکثر سرمایہ کاروں اور ماہرین اقتصادیات کے ذریعہ مستقبل کے لیے ایک ناقابل رسائی رہنما کے طور پر استعمال کی جاتی ہے۔ کیا آپ ستم ظریفی دیکھتے ہیں؟ کیا آپ مسئلہ دیکھتے ہیں؟

معاشی اور سرمایہ کاری کی تاریخ کی گہری تعریف کرنا عقلمندی ہے۔ تاریخ ہماری توقعات کو درست کرنے میں ہماری مدد کرتی ہے، اس بات کا مطالعہ کرتی ہے کہ لوگ کہاں غلط ہوتے ہیں، اور کام کرنے کے رجحان کے بارے میں کسی حد تک رہنمائی کرتی ہے۔ لیکن یہ کسی بھی طرح سے مستقبل کا نقشہ نہیں ہے۔ ایک جال جس میں بہت سے سرمایہ کار پھنستے ہیں وہ ہے جسے میں "مؤرخین بطور نجومی" غلط فہمی کہتا ہوں: ماضی کے اعداد و شمار پر حد سے زیادہ انحصار ایک ایسے شعبے میں مستقبل کے حالات کے اشارے کے طور پر جہاں جدت اور تبدیلی ترقی کی جان ہے۔

آپ ایسا کرنے کے لیے سرمایہ کاروں پر الزام نہیں لگا سکتے۔ اگر آپ سرمایہ کاری کو ایک مشکل سائنس کے طور پر دیکھتے ہیں، تو تاریخ مستقبل کے لیے ایک بہترین رہنما

ہونا چاہیے۔ ماہرین ارضیات ایک ارب سال کے تاریخی ڈیٹا کو دیکھ سکتے ہیں اور زمین کے برتاؤ کے ماڈل بنا سکتے ہیں۔ تو ماہرین موسمیات بھی کر سکتے ہیں۔ اور ڈاکٹرز۔ گردے کا آپریشن 2020 میں اسی طرح کرتے ہیں جیسا کہ انہوں نے 1020 میں کیا تھا۔

لیکن سرمایہ کاری کوئی مشکل سائنس نہیں ہے۔ یہ لوگوں کا ایک بہت بڑا گروپ ہے جو ان چیزوں کے بارے میں محدود معلومات کے ساتھ نامکمل فیصلے کرتے ہیں جو ان کی صحت پر بہت زیادہ اثر ڈالیں گے، جو ہوشیار لوگوں کو بھی بے چین، لالچی اور بے وقوف بنا سکتے ہیں۔

رچرڈ فائن مین، عظیم طبیعیات دان نے ایک بار کہا تھا، "ذرا تصور کریں کہ اگر الیکٹران کے احساسات ہوتے تو طبیعیات کتنی مشکل ہوتی۔" ٹھیک ہے، سرمایہ کاروں کے جذبات ہیں۔ ان میں سے چند ایک کے۔ اس لیے یہ پیشین گوئی کرنا مشکل ہے کہ وہ آگے کیا کریں گے صرف اس کی بنیاد پر جو انھوں نے ماضی میں کیا تھا۔ معاشیات کی بنیاد یہ ہے کہ چیزیں وقت کے ساتھ بدلتی رہتی ہیں، کیونکہ پوشیدہ ہاتھ کسی بھی چیز سے نفرت کرتا ہے جو بہت اچھا یا بہت برا غیر معینہ مدت تک رہتا ہے۔ سرمایہ کار بل بونر نے ایک بار بتایا کہ مسٹر مارکیٹ کیسے کام کرتا ہے: "اس کے پاس 'کام میں سرمایہ داری' کی ٹی شرٹ ہے اور اس کے ہاتھ میں ایک ہتھوڑا ہے۔" کچھ چیزیں بہت لمبے عرصے تک ایک جیسی رہتی ہیں، جس کا مطلب ہے کہ ہم مورخین کو نجومی نہیں مان سکتے۔

پیسے سے جڑی کسی بھی چیز کا سب سے اہم جز وہ کہانیاں ہیں جو لوگ خود کو سناتے ہیں اور وہ ترجیحات جو سامان اور خدمات کے لیے رکھتے ہیں۔ وہ چیزیں خاموش بیٹھنے کا رجحان نہیں رکھتی ہیں۔

وہ ثقافت اور نسل کے ساتھ بدلتی ہیں۔ وہ ہمیشہ بدلتے رہتے ہیں اور ہمیشہ رہیں گے۔ یہاں ہم اپنے آپ پر جو ذہنی چال کھیلتے ہیں وہ ان لوگوں کی تعریف ہے جو وہاں

موجود ہیں، جب پیسے کی بات آتی ہے تو وہ کیا ہے۔ مخصوص واقعات کا تجربہ کرنا ضروری نہیں کہ آپ یہ جان سکیں کہ آگے کیا ہوگا۔ درحقیقت ایسا شاذ و نادر ہی ہوتا ہے، کیونکہ تجربہ پیشن گوئی کرنے کی صلاحیت سے زیادہ اعتماد کا باعث بنتا ہے۔

سرمایہ کار مائیکل بیٹنگ نے ایک بار اس کی اچھی طرح وضاحت کی۔ اس دلیل کا سامنا کرتے ہوئے کہ بہت کم سرمایہ کار بڑھتے ہوئے شرح سود کے لیے تیار ہیں کیونکہ انہوں نے کبھی ان کا تجربہ نہیں کیا ہے۔ سود کی شرح میں اضافے کا آخری بڑا دور تقریباً 40 سال قبل پیش آیا — اس نے دلیل دی کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا، کیونکہ تجربہ کرنا یا اس کا مطالعہ کرنا۔ ماضی میں ہوا ہو سکتا ہے کہ مستقبل میں شرح بڑھنے پر کیا ہوگا اس کے لیے کسی رہنما کے طور پر کام نہ کرے۔

تو کیا؟ کیا موجودہ شرح میں اضافہ آخری کی طرح نظر آئے گا، یا اس سے پہلے والا؟ کیا مختلف اثاثہ جات کی گروہ بندیاں یکساں، یا بالکل برعکس برتاؤ کریں گی؟ ایک طرف، جو لوگ 1987، 2000 اور 2008 کے واقعات کے ذریعے سرمایہ کاری کر رہے ہیں، انہوں نے بہت سی مختلف مارکیٹوں کا تجربہ کیا ہے۔ دوسری طرف، کیا یہ ممکن نہیں کہ یہ تجربہ حد سے زیادہ اعتماد کا باعث بنے؟ یہ تسلیم کرنے میں ناکام رہے کہ آپ غلط ہیں؟ پچھلے نتائج پر یقین کیا؟

دو خطرناک چیزیں اس وقت ہوتی ہیں جب آپ سرمایہ کاری کی تاریخ پر بہت زیادہ انحصار کرتے ہیں تاکہ آگے کیا ہونے والا ہے۔

1 آپ سب سے زیادہ مختلف اور منفرد واقعات کو یاد رکھتے ہیں۔

تاریخی اعداد و شمار میں سب سے اہم اور ریکارڈ توڑنے والے واقعات بہت مختلف اور منفرد ہیں۔ یہ واقعات وہی ہیں جو معیشت اور اسٹاک مارکیٹ کو حرکت دیتے ہیں۔ بہت ذہنی دباؤ، دوسری جنگ عظیم، ڈاٹ کام کا بلبلہ، 11 ستمبر 2000 کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ کریش۔ مٹھی بھر بیرونی واقعات یہ سب ایک بہت بڑا کردار ادا کرتے

ہیں کیونکہ وہ اپنے نتیجے میں بہت سے غیر متعلقہ واقعات کو پیدا کرتے ہیں۔ 19ویں اور 20ویں صدی میں پندرہ ارب لوگ پیدا ہوئے۔ لیکن تصور کرنے کی کوشش کریں کہ اگر ان میں سے صرف سات کا وجود ہی نہ ہوتا تو آج عالمی معیشت اور پوری دنیا کتنی مختلف ہوتی:

ایڈولف ہٹلر، جوزف اسٹالن، ماؤ زی تنگ، گیوریلو پرنسپل، تھامس ایڈیسن، بل گیٹس اور مارٹن لوتھر کنگ

مجھے یقین نہیں کہ یہ سب سے بہتر فہرست ہے۔ لیکن آج کی دنیا کے بارے میں تقریباً ہر چیز، سرحدوں سے لے کر ٹیکنالوجی اور سماجی اصولوں تک مختلف ہوتی اگر یہ سات افراد اپنا نشان نہ چھوڑتے۔ اس کو سمجھنے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ شاید 0.00000000004% لوگ پچھلی صدی کے دوران دنیا کے زیادہ تر معاملات کے ذمہ دار تھے۔ منصوبوں، اختراعات اور واقعات کے لیے بھی یہی بات ہے۔ اس کے بغیر پچھلی صدی کا تصور کریں:

بہت ذہنی دباؤ، دوسری جنگ عظیم، مین ہٹن پروجیکٹ، ویکسین، اینٹی بائیوٹکس، ARPANET، 11 ستمبر، سوویت یونین کا زوال

20ویں صدی میں کتنے واقعات رونما ہوئے؟ اربوں، کھربوں۔ کون جانتا ہے۔ لیکن وہ آٹھ اکیلے واقعات نے ورلڈ آرڈر کو دوسرے واقعات سے زیادہ متاثر کیا۔ وہ چیز جو ٹیل کے واقعات کو سمجھنا آسان بناتی ہے وہ یہ ہے کہ چیزوں کو کس طرح مرکب بنانا آسان ہے۔ کس طرح، مثال کے طور پر، 11/9 نے فیڈرل ریزرو کو شرح سود میں کمی کرنے پر اکسایا، جس سے ہاؤسنگ ببل کو چلانے میں مدد ملی، جس کی وجہ سے مالیاتی بحران پیدا ہوا، جس کی وجہ سے ملازمتوں کا بازار خراب ہوا، جس کی وجہ سے دسیوں لاکھوں افراد نے کالج کی تعلیم حاصل کی، جس نے 10.8% ڈیفالٹ ریٹ کے ساتھ طلباء کے قرضوں میں $1.6 ٹریلین کو بڑھایا۔ 19 ہائی جیکرز کو طالب علم کے قرضوں کے موجودہ وزن سے جوڑنا بدیہی نہیں ہے، لیکن دنیا میں ایسا ہی ہوتا ہے جو چند غیر

معمولی واقعات کی وجہ سے ہوتا ہے۔

عالمی معیشت میں کسی بھی لمحے جو کچھ ہو رہا ہے اس کی اکثریت کو ماضی کے مٹھی بھر واقعات سے جوڑا جا سکتا ہے جن کی پیشین گوئی کرنا تقریباً ناممکن تھی۔ معاشی تاریخ کا سب سے عام پلاٹ حیرت کا کردار ہے۔ حیرت کی وجہ یہ نہیں ہے کہ ہمارے ماڈل غلط ہیں یا ہماری ذہانت کم ہے۔ بلکہ ٹیکنالوجی کے بارے میں پیشین گوئی کرنا مشکل ہے کیونکہ بل گیٹس کی پولیو سے موت ہو سکتی تھی۔ اگر جوناس سالک خبطی ہو جاتے اور انہوں نے ویکسین کی تلاش نا کی ہوتی۔ ہم طالب علموں کے قرض میں اضافے کا ذمہ دار ہوائی اڈے کے سیکیورٹی گارڈ کو ٹھہرا سکتے ہیں جسے 11/9 کو ایک ہائی جیکر کا چاقو ضبط کر لینا چاہیے تھا۔ کیا یہ سب بس اتنا ہی معمولی ہے۔

مسئلہ یہ ہے کہ ہم مستقبل میں سرمایہ کاری کے منافع کے بارے میں سوچتے ہوئے بدترین حالات جیسی چیزوں کے بارے میں اپنے خیالات کی رہنمائی کے لیے اکثر گریٹ ڈپریشن اور دوسری جنگ عظیم جیسے واقعات کا استعمال کرتے ہیں۔ لیکن ریکارڈ قائم کرنے والے ان واقعات کی کوئی نظیر نہیں تھی جب وہ پیش آئے۔ پس پیشین گوئی کرنے والا جو ماضی کے بدترین (اور بہترین) واقعات کو مانتا ہے وہ بدترین سے میل کھاتا ہے۔ (اور بہترین) مستقبل کے واقعات تاریخ کی پیروی نہیں کرتے۔ وہ اتفاقی طور پر یہ فرض کر رہے ہیں کہ بے مثال واقعات کی تاریخ مستقبل پر لاگو نہیں ہوتی۔

نسیم طالب اپنی کتاب Fooled By Randomness میں لکھتے ہیں:

فرعونی مصر میں ... کاتبوں نے دریائے نیل کے اونچے پانی کے نشان کا سراغ لگایا اور اسے مستقبل کے بدترین حالات کے تخمینے کے طور پر استعمال کیا۔ فوکوشیما جوہری ری ایکٹر میں بھی ایسا ہی دیکھا جا سکتا ہے، جسے 2011 میں سونامی آنے کے بعد تباہ کن ناکامی کا سامنا کرنا پڑا تھا۔ اسے ماضی کے بدترین تاریخی زلزلے کا سامنا کرنے کے لیے بنایا گیا تھا، جس کے بنانے والے اس سے زیادہ بدتر کا تصور بھی نہیں کر رہے تھے،

اور یہ نہیں سوچ رہے تھے کہ ماضی کے بدترین واقعے کو حیران کن ہونا چاہیے، کیونکہ اس کی کوئی نظیر نہیں تھی۔

یہ تجزیہ کی ناکامی نہیں ہے۔ یہ تخیل کی ناکامی ہے۔ مستقبل کا احساس ماضی کی طرح نظر نہیں آتا ہے ایک خاص قسم کی مہارت ہے جسے عام طور پر مالی پیشین گوئی کرنے والی کمیونٹی کی طرف سے زیادہ نہیں دیکھا جاتا ہے۔ 2017. کے ایک عشائیے میں جس میں، میں نے نیویارک میں شرکت کی تھی، ڈینیئل کاہنمین سے پوچھا کہ جب ہماری پیشین گوئیاں غلط ہوں تو سرمایہ کاروں کو کیا جواب دینا چاہیے۔ انھوں نے کہا:

جب بھی ہم کسی چیز سے حیران ہوتے ہیں، یہاں تک کہ اگر ہم تسلیم کرتے ہیں کہ ہم نے غلطی کی ہے، ہم کہتے ہیں، 'اوہ میں وہ غلطی دوبارہ کبھی نہیں کروں گا۔' لیکن، درحقیقت، جب آپ غلطی کرتے ہیں تو آپ کو کیا سیکھنا چاہیے کیونکہ آپ نے کسی چیز کا اندازہ نہیں لگایا تھا کہ دنیا کا اندازہ لگانا مشکل ہے۔ حیرت سے سیکھنے کا یہی صحیح سبق ہے: کہ دنیا حیران کن ہے۔ ایسا نہیں ہے کہ ہمیں ماضی کی حیرتوں کو مستقبل کی حدود کے لیے رہنما اصول کے طور پر استعمال کرنا چاہیے۔ ہمیں ماضی کی حیرتوں کو ایک اعتراف کے طور پر استعمال کرنا چاہیے کہ ہمیں نہیں معلوم کہ آگے کیا ہو سکتا ہے۔

مستقبل کے سب سے اہم معاشی واقعات، جن سے تبدیلی کی شروعات ہو، وہ چیزیں ہیں جن کے بارے میں تاریخ ہمیں بہت کم رہنمائی دیتی ہے۔ وہ بے مثال واقعات ہوں گے۔ ان کی بے مثال فطرت کا مطلب ہے کہ ہم ان کے لیے تیار نہیں ہوں گے، جو اس چیز کا حصہ ہے جو انھیں اتنا اثر انگیز بناتا ہے۔ کہ یہ کساد بازاری اور جنگوں جیسے خوفناک واقعات اور جدت پسندی جیسے عظیم واقعات دونوں کے لیے درست ہے۔ مجھے اس پیشین گوئی پر یقین ہے کیونکہ تبدیلی پیدا کرنے والی یہ ایک ایسی پیشین گوئی ہے جو تاریخ کے تقریباً ہر موڑ پر درست رہی ہے۔

2: تاریخ معیشت اور سٹاک مارکیٹ کے مستقبل کے لیے ایک غلط گائیڈ ہو سکتی

ہے کیونکہ آج کی دنیا میں اس کے قابل عمل منصوبہ میں تبدیلیوں کا کوئی حساب نہیں ہے۔

چند اہم چیزوں پر غور کریں۔

401(k) کی عمر 42 سال ہے۔ روتھ آئی آر اے عمر میں اس سے چھوٹی ہے، جو 1990 کی دہائی میں بنائی گئی تھی۔ لہٰذا امریکی آج ریٹائرمنٹ کے لیے کس طرح بچت کرتے ہیں اس بارے میں کہ اس کا براہ راست موازنہ ایک نسل پہلے کے طریقہ کار سے نہیں کیا جا سکتا۔ ہمارے پاس نئے مواقع ہیں۔ حالات بدل گئے۔ یا وینچر کیپیٹل لیں۔ اسے صرف 25 سال ہوئے ہیں۔ آج کے سنگل وینچر کیپیٹل فنڈز جو کہ ایک نسل پہلے کی پوری صنعت سے زیادہ ہیں۔ نائکی کے بانی فل نائٹ نے کاروبار کے ابتدائی دنوں کے بارے میں لکھا: وینچر کیپیٹل نام کی کوئی چیز نہیں تھی۔ ایک خواہش مند نوجوان کاروباری شخص کے پاس تبدیلی کے لیے بہت کم جگہیں تھیں، اور ان تمام جگہوں کی حفاظت خطرے سے بچانے والے محافظوں کے ذریعے کی گئی تھی، جنھیں دوسرے الفاظ میں، بینکرز کہتے تھے

درحقیقت اس کا مطلب یہ ہے کہ اسٹارٹ اپ کی مالی اعانت کس طرح کی جاتی ہے اس کے بارے میں صرف چند دہائیوں کا تمام پرانا ڈیٹا بیکار ہے۔ ہم سرمایہ کاری کے چکروں اور اسٹارٹ اپ کی ناکامی کی شرح کے بارے میں جو کچھ جانتے ہیں اس سے سیکھنے کے لیے تاریخ آپ کی مدد نہیں کرتی ہے، کیونکہ آج جس طرح سے کمپنیوں کو فنڈز فراہم کیے جاتے ہیں وہ ایک نیا طریقہ کار ہے۔ یا عوامی بازاروں کو لے لیں۔ S&P 500 میں 1976 تک مالیاتی اسٹاک شامل نہیں تھے۔ آج اس کے مالیات انڈیکس کا 16% بنتے ہیں۔ 50 سال پہلے ٹیکنالوجی اسٹاک کا کوئی وجود ہی نہیں تھا۔ آج، وہ پانچویں انڈیکس سے زیادہ ہیں۔ اکاؤنٹنگ کے قوانین وقت کے ساتھ بدل گئے ہیں۔ تو انکشافات، آڈیٹنگ، اور مارکیٹ کی لیکویڈیٹی کی مقدار اپنے پاس رکھیے۔

کیونکہ حالات بدل گئے ہیں:

امریکی کساد بازاری کے درمیان کا وقت گزشتہ 150 سالوں میں ڈرامائی طور پر

تبدیل ہوا ہے: کساد بازاری کے درمیان اوسط وقت 1800 کی دہائی کے اواخر میں تقریباً دو سال سے بڑھ کر 20 ویں صدی کے اوائل میں پانچ سال گزشتہ نصف صدی میں آٹھ سال ہو گیا ہے۔ جیسا کہ میں یہ لکھ رہا ہوں ایسا لگتا ہے کہ ہم کساد بازاری میں جا رہے ہیں — دسمبر 2007 میں آخری کساد بازاری شروع ہونے کے بعد سے 12 سال تک جاری ہے۔

اس بارے میں بہت سارے نظریات موجود ہیں کہ کساد بازاری کا تعدد کم کیوں ہو گیا ہے۔ ایک یہ کہ فیڈ کاروباری سائیکل کو سنبھالنے میں بہتر ہے، یا کم از کم اسے بڑھا رہا ہے۔ ایک اور بات یہ ہے کہ بھاری صنعتیں پچھلے 50 سالوں میں غلبہ پانے والی سروس انڈسٹریز کے مقابلے میں زیادہ پیداوار دے رہی ہیں۔ مایوسی کا نظریہ یہ ہے کہ اب ہمارے پاس کم کساد بازاری ہے، لیکن جب وہ ہوتی ہے تو وہ پہلے سے زیادہ طاقتور ہوتی ہے۔ ہماری دلیل پر اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ تبدیلی کی وجہ کیا ہے۔ اہم بات یہ ہے کہ چیزیں واضح طور پر بدل گئی ہیں۔

یہ بتانے کے لیے کہ ان تاریخی تبدیلیوں کو سرمایہ کاری کے فیصلوں پر کس طرح اثر انداز ہونا چاہیے، ایک ایسے شخص کے کام پر غور کریں جن کے بارے میں بہت سے لوگوں کو یقین ہے کہ وہ اب تک کے سب سے بڑے سرمایہ کار ذہنوں میں سے ایک ہے: بینجمن گراہم۔

گراہم کی کلاسک کتاب، دی انٹیلیجنٹ انویسٹر، تھیوری سے زیادہ عملی ہدایات پر مشتمل ہے جیسے کہ سرمایہ کار اس کتاب کے فارمولے سرمایہ کاری کے فیصلے کرنے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں۔ میں نے گراہم کی کتاب اس وقت پڑھی جب میں نوعمر تھا، پہلی بار سرمایہ کاری کے بارے میں سیکھا۔ کتاب میں جو فارمولے پیش کیے گئے ہیں وہ میرے لیے پرکشش تھے، کیونکہ اس میں قدم بہ قدم آپ کو امیر بننے کے لئے ہدایات مہیا کی جاتی ہیں۔ بس ان ہدایات کی پیروی کریں یہ بہت آسان لگتا تھا۔ لیکن جب

آپ ان میں سے کچھ فارمولوں کو لاگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں تب وہ واضح ہوتے ہیں، کہ وہ کیسے کام کرتے ہیں۔

گراہم کے معیارات میں سے ایک قدامت پسند سرمایہ کاروں کو 1.5 گنا بک ویلیو سے زیادہ اسٹاک کی تجارت سے گریز کرنے کی ہدایت کرتا ہے۔ اگر آپ پچھلی دہائی میں اس اصول پر عمل کرتے ہیں تو آپ کے پاس بیمہ اور بینک اسٹاک کے سوا کچھ بھی نہیں ہوتا۔ ایسی کوئی دنیا نہیں ہے جہاں یہ ٹھیک ہو۔ انٹیلی جنٹ انویسٹر اب تک کی سب سے بڑی سرمایہ کاری کرنے والی کتابوں میں سے ایک ہے۔ لیکن میں کسی ایک سرمایہ کار کو نہیں جانتا جس نے گراہم کے شائع شدہ فارمولوں کو اچھی طرح سے نافذ کیا ہو۔ کتاب حکمت سے بھری ہوئی ہے۔ شاید اب تک شائع ہونے والی کسی بھی سرمایہ کاری کی کتاب سے زیادہ۔ لیکن رہنمائی کے طریقے کے طور پر، یہ سب سے زیادہ قابل اعتراض ہے۔

کیا ہوا؟ کیا گراہم ایک شو مین تھا، جو اچھا لگتا تھا، لیکن جس کا مشورہ کام نہیں کرتا تھا؟ بالکل نہیں، وہ خود ایک کامیاب سرمایہ کار تھا۔ لیکن وہ پریکٹیکل تھا۔ اور وہ مختلف نظریہ کا حامل تھا۔ وہ آئیڈیاز کی سرمایہ کاری کے لیے وقف نہیں تھا کہ جب بہت سے دوسرے سرمایہ کاروں نے ان تھیوریوں کو اپنی طرز پر پرکھا، جس سے وہ اس قدر مقبول ہو گئے کہ گراہم کی صلاحیت کو ماند کر دیا۔ جیسن زویگ۔ جس نے گراہم کی کتاب کے بعد کے ورژن کی تشریح کی۔ ایک بار لکھا: گراہم مسلسل تجربہ کر رہا تھا اور اپنے مفروضوں کی دوبارہ جانچ کر رہا تھا اور یہ تلاش کر رہا تھا کہ کیا کام کرتا ہے، یہ نہیں کہ کل کیا کام کرتا ہے بلکہ آج کیا کام کرتا ہے۔

دی انٹیلی جنٹ انوسٹر کے ہر نظر ثانی شدہ ایڈیشن میں، گراہم نے پچھلے ایڈیشن میں پیش کیے گئے فارمولوں کو رد کر دیا اور ان کی جگہ نئے فارمولوں کو متعارف کرایا، ایک لحاظ سے، یہ اعلان کرتے ہوئے کہ "وہ اب کام نہیں کرتے، یا وہ اس طرح کام نہیں کرتے جیسا کہ وہ استعمال کرتے تھے۔ بلکہ یہ وہ فارمولے ہیں جو اب بہتر کام کر رہے

ہیں۔" گراہم پر کی جانے والی عام تنقیدوں میں سے ایک یہ ہے کہ 1972 کے ایڈیشن کے تمام فارمولے پرانے ہیں۔ اس تنقید کا واحد مناسب جواب یہ ہے کہ: "یقیناً وہ ہیں! یہ وہی ہیں جو اس نے 1965 کے ایڈیشن میں فارمولوں کو تبدیل کرنے کے لیے استعمال کیے تھے، جس نے 1954 کے ایڈیشن میں فارمولوں کی جگہ لے لی تھی، جس کے نتیجے میں، 1949 کے ایڈیشن کے فارمولوں کی جگہ لے لی گئی تھی، جو اصل فارمولوں کو بڑھانے کے لیے استعمال کیے گئے تھے جو اس نے 1934 میں سیکیورٹی کے تجزیہ کے دوران پیش کیے تھے۔

گراہم کا انتقال 1976 میں ہوا۔ اس نے جن فارمولوں کو بنایا تھا ان کو 1934 اور 1972 کے درمیان پانچ بار اپ ڈیٹ کیا گیا تھا، تو آپ کے خیال میں وہ 2020 میں کتنے متعلقہ ہیں؟ یا 2050 میں کتنے ہوں گے؟ مرنے سے کچھ وقت پہلے گراہم سے ذاتی سٹاک کے تفصیلی تجزیہ کے بارے میں پوچھا گیا کہ جس کے لیے وہ مشہور تھا۔ اس نے جواب دیا: عام طور پر، نہیں، میں اب اعلیٰ قدر کے مواقع تلاش کرنے کے لیے حفاظتی تجزیہ کی وسیع تر تکنیکوں کا حامی نہیں ہوں۔ 40 سال پہلے، جب ہماری نصابی کتاب پہلی بار شائع ہوئی تھی، یہ ایک فائدہ مند سرگرمی تھی۔ لیکن اس کے بعد سے صورتحال کافی حد تک بدل گئی ہے۔

کیا تبدیلی آئی: جیسے جیسے مواقع ملے، مقابلے میں اضافہ ہوا۔ ٹیکنالوجی نے معلومات کو مزید قابل رسائی بنایا۔ اور صنعتیں تبدیل ہوئیں کیونکہ معیشت صنعتی سے ٹیکنالوجی کے شعبوں میں منتقل ہوئی، جن میں مختلف کاروباری سائیکل اور سرمائے کا استعمال ہوتا ہے۔ حالات بدل گئے۔ سرمایہ کاری کی تاریخ کا ایک دلچسپ نرالا موڑ یہ ہے کہ آپ جتنا آگے پیچھے دیکھیں گے، اتنا ہی زیادہ امکان ہے کہ آپ کسی ایسی دنیا کا جائزہ لیں گے جس کا اطلاق آج کے دور میں نہیں ہوتا ہے۔ بہت سے سرمایہ کار اور ماہرین اقتصادیات یہ جان کر سکون حاصل کرتے ہیں کہ ان کی پیشین گوئیوں کا بیک

اپ دہائیوں، حتیٰ کہ صدیوں کے ڈیٹا سے لیا جاتا ہے۔ چونکہ معیشتوں کا ارتقاء ہوتا ہے،اس لئے حالیہ تاریخ اکثر مستقبل کے لیے بہترین رہنما ہوتی ہے، کیونکہ اس میں مستقبل سے متعلق اہم حالات شامل ہونے کا زیادہ امکان ہوتا ہے۔

سرمایہ کاری میں ایک عام جملہ ہے، جسے عام طور پر طنزیہ طور پر استعمال کیا جاتا ہے، کہ "اس بار مختلف ہے۔" اگر آپ کو کسی ایسے شخص کی تردید کرنے کی ضرورت ہے جو مستقبل کی پیشین گوئی کر رہا ہے جبکہ وہ ماضی کی مکمل عکاسی نہیں کرتا،تو کہیں، "اوہ،تو آپ کو لگتا ہے کہ اس بار یہ مختلف ہے؟" اور مائیک چھوڑ دو۔ یہ سرمایہ کار جان ٹیمپ لٹن کے نقطہ نظر سے ملتا ہے کہ "سرمایہ کاری میں چار سب سے خطرناک الفاظ ہیں، 'یہ اس بار مختلف ہے۔'

ٹیمپلٹن نے اگرچہ اعتراف کیا کہ وقت کم از کم 20 فیصد تبدیل ہے۔ دنیا بدل جاتی ہے۔ یقیناً ایسا ہی ہوتا ہے۔ اور یہ تبدیلیاں وہی ہیں جو وقت کے ساتھ سب سے زیادہ اہمیت رکھتی ہیں۔ مائیکل بیٹنگ نے کہا: "سرمایہ کاری میں بارہ سب سے خطرناک الفاظ ہیں، 'سرمایہ کاری میں چار سب سے خطرناک الفاظ ہیں، "اس بار یہ مختلف ہے۔'

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ پیسے کے بارے میں سوچتے وقت ہمیں تاریخ کو نظر انداز کر دینا چاہیے۔ لیکن اس میں ایک اہم بات ہے: تاریخ میں آپ جتنا آگے پیچھے دیکھیں گے، آپ کے فیصلے اتنے ہی عام ہوں گے۔ عام چیزیں جیسے لوگوں کا لالچ اور خوف سے تعلق، وہ تناؤ میں کیسا برتاؤ کرتے ہیں، اور وہ ترغیبات کا کیا جواب دیتے ہیں یہ وقت کے ساتھ مستحکم ہوتا رہتا ہے۔ رقم کی تاریخ اس قسم کی چیزوں کے لیے مفید ہے۔ لیکن مخصوص رجحانات، مخصوص تجارت، مخصوص شعبے، منڈیوں کے بارے میں مخصوص وجہ تعلقات، اور لوگوں کو اپنے پیسوں کے ساتھ کیا کرنا چاہیے یہ ہمیشہ ترقی میں ارتقا کی ایک مثال ہیں۔ مورخین نجومی نہیں ہیں۔

سوال یہ ہے کہ ہمیں مستقبل کے بارے میں سوچنا اور منصوبہ بندی کیسے کرنی چاہیے؟ آیئے اگلے باب میں ایک نظر ڈالتے ہیں۔

Room for Error

حفاظت کا تخمینہ

تاریخ بہت سے اچھے خیالات سے بھری پڑی ہے، جو برے خیالات سے الگ نہیں ہیں۔ غلطی کی گنجائش رکھنے میں حکمت یہ ہے کہ یہ تسلیم کیا جائے کہ بے یقینی، بے ترتیب پن، اور موقع "نامعلوم" زندگی کا ہمیشہ سے موجود ایک حصہ ہے۔ ان سے نمٹنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ آپ کے خیال میں کیا ہوگا اور کیا ہو سکتا ہے کے درمیان فاصلہ بڑھانا ہے جو آپ کو کل کے لئے لڑنے کے قابل بناتا ہے۔

بینجمن گراہم حفاظت کے تخمینہ کے اپنے تصور کے لیے جانا جاتا ہے۔ اس نے اس کے بارے میں بڑے پیمانے پر اور ریاضیاتی تفصیل سے لکھا۔ لیکن نظریہ کا میرا پسندیدہ خلاصہ تب آیا جب اس نے ایک انٹرویو میں ذکر کیا کہ "حفاظت کے تخمینہ کا مقصد پیشین گوئی کو غیر ضروری قرار دینا ہے۔" یہ بتانا مشکل ہے کہ اس سادہ بیان میں کتنی طاقت ہے۔

حفاظت کا تخمینہ، آپ اسے غلطی یا بے کار پن کی گنجائش بھی کہہ سکتے ہیں، ایک ایسی دنیا کو محفوظ طریقے سے چلانے کا واحد مؤثر طریقہ ہے جو یقین نہیں بلکہ امکان کے تحت چلتی ہے۔ اور پیسے سے متعلق تقریباً ہر چیز اس قسم کی دنیا میں موجود ہے۔ درستگی کے ساتھ پیشین گوئی کرنا مشکل ہے۔ کسی کے لیے یہ پوچھنا مبہم ہے کہ "اگلے 10 سالوں میں اسٹاک مارکیٹ کی اوسط سالانہ ریٹرن کیا ہوگی؟" یا "میں کس تاریخ کو ریٹائر ہونے کے قابل ہو جاؤں گا؟" لیکن یہ سوال بنیادی طور پر ایک جیسے ہیں۔ ہم جو سب سے بہتر

کیریئر کا وقت ہے۔ میں کئی ایسے سرمایہ کاروں کو جانتا ہوں جنہوں نے نقصان کے بعد سب چھوڑ دیا کیونکہ وہ تھک چکے تھے یا پریڈ شیٹس آپ کو یہ بتانے میں اچھی ہیں کہ نمبر کب شامل ہوتے ہیں یا نہیں ہوتے۔ وہ احساسات میں اچھے نہیں ہیں جب آپ اپنے بچوں کو رات کے وقت یہ سوچتے ہوئے محسوس کریں گے کہ کیا آپ نے جو سرمایہ کاری کے فیصلے کیے ہیں وہ کوئی غلطی تھی؛ جس سے ان کے مستقبل کو نقصان پہنچے گا۔ جو کچھ آپ کر سکتے ہیں اس کے درمیان وقفہ ہونا تکنیکی طور پر برداشت بمقابلہ جو کچھ جذباتی طور پر ممکن ہے غلطی کی گنجائش کا ایک نظر انداز ورژن ہے۔

دوسرا ریٹائرمنٹ کے لیے بچت ہے۔ مثال کے طور پر، ہم تاریخ پر نظر ڈال سکتے ہیں اور دیکھ سکتے ہیں کہ امریکی اسٹاک مارکیٹ نے 1870 کی دہائی سے افراط زر کے بعد سالانہ اوسط 6.8% کی ریٹرن کی ہے۔ ریٹائرمنٹ کے لیے بچت کرتے وقت آپ کے اپنے متنوع پورٹ فولیو پر کیا توقع رکھتے ہیں اسے اندازے کے طور پر استعمال کرنا ایک معقول پہلا اندازہ ہے۔ آپ ریٹرن کے ان مفروضوں کو اس رقم میں واپس لانے کے لیے استعمال کر سکتے ہیں جو آپ کو اپنے ہدف جمع پونجی کو حاصل کرنے کے لیے ہر ماہ بچانے کی ضرورت ہوگی۔

لیکن اگر مستقبل میں ریٹرن کم ہو تو کیا ہوگا؟ یا پھر کیا ہوگا اگر طویل مدتی تاریخ طویل مدتی مستقبل کا ایک اچھا اندازہ لگا لے، لیکن آپ کی ریٹائرمنٹ کی تاریخ 2009 کی طرح سفاک bear market کے بیچ میں آتی ہے؟ کیا ہوگا اگر مستقبل کی bear market آپ کو اسٹاک سے ڈراتی ہے اور آپ مستقبل کی bull market سے محروم ہو جاتے ہیں، لہٰذا آپ جو منافع کماتے ہیں وہ مارکیٹ کی اوسط سے کم ہے؟ کیا ہوگا اگر آپ کو طبی حادثے کی ادائیگی کے لیے 30 کی دہائی میں اپنے ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کو کیش آؤٹ کرنے کی ضرورت پڑ جائے؟

ان لوگوں کا جواب یہ ہے کہ "آپ اس طرح ریٹائر نہیں ہو سکتے، جیسے آپ نے

ایک بار پیش گوئی کی تھی۔" جو تباہی کا باعث بن سکتا ہے۔ حل آسان ہے: اپنی مستقبل کی ریٹرنز کا تخمینہ لگاتے وقت غلطی کی گنجائش کا استعمال کریں۔ یہ سائنس سے زیادہ فن ہے۔ میری اپنی سرمایہ کاری کے لیے، جسے میں باب 20 میں مزید بیان کروں گا، میں فرض کرتا ہوں کہ مستقبل میں جو منافع میں اپنی زندگی میں حاصل کروں گا وہ تاریخی اوسط سے ایک تہائی کم ہوگا۔ لہٰذا میں اپنے اندازے سے زیادہ بچاتا ہوں اگر میں نے فرض کیا کہ مستقبل ماضی سے مشابہ ہوگا۔ یہ میری حفاظت کا مارجن ہے۔ مستقبل ماضی سے بھی بدتر ہو سکتا ہے، لیکن حفاظت کا کوئی مارجن 100% گارنٹی پیش نہیں کر سکتا ہے۔ مجھے رات کو اچھی طرح سے سونے کی اجازت دینے کے لیے ایک تہائی بفر کافی ہے۔ اور اگر مستقبل ماضی سے مشابہت رکھتا ہے تو میں خوش ہوں گا۔ چارلی منگر کا کہنا ہے کہ "خوشحالی حاصل کرنے کا بہترین طریقہ کم ہدف مقرر کرنا ہے۔" کمال ہے۔

غلطی کی گنجائش کا ایک کزن امید ہے، جب منفی پہلو کسی بھی حالت میں ناقابل قبول ہو تو موافق امکانات سے لگاؤ کر لینا چاہیے۔ نسیم طالب کہتے ہیں، "آپ خطرے سے محبت کرنے والے اور تباہی کے بالکل مخالف ہو سکتے ہیں۔" اور واقعی، آپ کو ہونا چاہیے۔ خیال یہ ہے کہ آپ کو آگے بڑھنے کے لیے خطرہ مول لینا پڑے گا، لیکن کوئی بھی ایسا خطرہ جو آپ کو مٹا سکتا ہے وہ لینے کے قابل نہیں ہے۔ روسی رولیٹی کھیلتے وقت امکان آپ کے حق میں ہیں۔ لیکن منفی پہلو بزور مثبت پہلو کے قابل نہیں ہے۔ حفاظت کی گنجائش خطرے کی تلافی نہیں کر سکتی۔

پیسے کے ساتھ بھی، بہت سی منافع بخش چیزوں کی مشکلات آپ کے حق میں ہیں۔ رئیل اسٹیٹ کی قیمتیں عام طور پر سالوں میں بڑھ جاتی ہیں، اور ان سالوں کے دوران آپ کو ہر دوسرے ہفتے پے چیک ملے گا۔ لیکن اگر کسی چیز کے صحیح ہونے کے 95% امکانات ہیں، تو غلط ہونے کی 5% امکان کا مطلب ہے کہ آپ کو اپنی زندگی کے کسی نہ کسی موقع پر تقریباً یقینی طور پر منفی پہلو کا سامنا کرنا پڑے گا۔ اور اگر منفی پہلو کی

قیمت تباہی ہے، تو دوسرے 95٪ مثبت وقت میں خطرے کی امید ہے، چاہے یہ کتنا ہی دلکش کیوں نہ ہو۔

فائدہ اٹھانا یہاں شیطانی عمل ہے۔ اپنے پیسے کو مزید آگے بڑھانے کے لیے قرض لینا، معمول کے خطرات کو ایسی چیز کی طرف دھکیلتا ہے جو بربادی پیدا کرنے کے قابل ہو۔ خطرہ یہ ہے کہ عقلی رجائیت زیادہ تر وقت کی بربادی کے امکانات کو چھپا دیتی ہے۔ نتیجہ یہ ہے کہ ہم منظم طریقے سے خطرے کو کم کرتے ہیں۔ پچھلی دہائی میں مکانات کی قیمتوں میں 30 فیصد کمی ہوئی۔ چند کمپنیاں قرضے میں نادہندہ ہوئیں۔ یہ سرمایہ داری ہے۔ یہ ہوتا ہے لیکن زیادہ پیمانہ رکھنے والوں کے پاس دگنا ہو گیا۔

بربادی: نہ صرف وہ ٹوٹے ہوئے رہ گئے تھے، بلکہ مٹائے جانے سے کھیل میں واپس آنے کے ہر موقع کو اسی لمحے مٹا دیا گیا تھا جب موقع تیار تھا۔ 2009 میں ایک گھر کے مالک کو برباد کر دیا گیا جس کے پاس 2010 میں رہن کے سستے نرخوں سے فائدہ اٹھانے کا کوئی امکان نہیں تھا۔ لیہمن برادرز کو 2009 میں سستے قرض میں سرمایہ کاری کرنے کا کوئی موقع نہیں ملا تھا۔ اس کے ارد گرد حاصل کرنے کے لئے، میں اپنے ہی پیسے کو باربل کے طور پر سوچتا ہوں . میں ایک حصے سے خطرہ مول لیتا ہوں اور دوسرے سے خوفزدہ ہوں۔ یہ متضاد نہیں ہے، لیکن پیسے کی نفسیات آپ کو یقین دلائے گی کہ ایسا ہے۔ میں صرف اس بات کو یقینی بنانا چاہتا ہوں کہ میں اپنے خطرات کی ادائیگی کے وقت کافی دیر تک کھڑا رہ سکوں۔ آپ کو کامیاب ہونے کے لیے زندہ رہنا ہوگا۔ ایک نقطہ کو دہرانے کے لیے جو ہم نے اس کتاب میں چند بار بتایا ہے: آپ جو چاہیں، جب آپ چاہیں، جب تک آپ چاہیں، کی صلاحیت، ایک لامحدود منافع ہے۔

غلطی کی گنجائش آپ کے خیال میں جو کچھ ہو سکتا ہے اس کے ارد گرد ہدف کو وسیع کرنے سے کہیں زیادہ کام کرتی ہے۔ یہ آپ کو ان چیزوں سے بچانے میں بھی مدد کرتی ہے جن کا آپ نے کبھی تصور بھی نہیں کیا ہوگا۔ یہ ہمیں درپیش سب سے زیادہ پریشان

کن واقعات ہو سکتے ہیں۔ دوسری جنگ عظیم کے دوران اسٹالن گراڈ کی جنگ تاریخ کی سب سے بڑی جنگ تھی۔ اس کے ساتھ حیران کن کہانیاں سامنے آئیں کہ لوگ کس طرح خطرے سے نمٹتے ہیں۔ ایک 1942 کے آخر میں معلوم ہوئی، جب ایک جرمن ٹینک یونٹ شہر کے باہر گھاس کے میدانوں پر ریزرو میں بیٹھا تھا۔ جب اگلے مورچوں پر ٹینکوں کی اشد ضرورت تھی، تو کچھ ایسا ہوا جس نے سب کو حیران کر دیا: ان میں سے تقریباً کسی نے بھی کام نہیں کیا۔ یونٹ میں 104 ٹینکوں میں سے 20 سے کم کام کے قابل تھے۔ انجینئرز نے جلدی سے مسئلہ ڈھونڈ لیا۔ مؤرخ ولیم کریگ لکھتے ہیں: "صف اول کے پیچھے غیر فعالیت کے دوران، میدانی چوہوں نے گاڑیوں کے اندر بل بنا رکھے تھے اور بجلی کے نظام کو ڈھانپنے والی موصلیت کو کھا گئے تھے۔ جرمنوں کے پاس دنیا کا جدید ترین سامان تھا۔ پھر بھی وہ وہاں، چوہوں سے شکست کھا گئے۔

آپ ان کے غیر یقینی کا اندازہ لگا سکتے ہیں کہ یہ بات ان کے ذہنوں میں نہیں آئی ہوگی۔ کیا کسی قسم کے ٹینک ڈیزائنر چوہوں سے تحفظ کے بارے میں سوچتے ہیں؟ بالکل نہیں۔ اور ایسا ہی ہے جس نے بھی ٹینک کی تاریخ کا مطالعہ کیا ہوگا اس نے کبھی اس مسئلہ کو کبھی نہیں پڑھا ہوگا۔ لیکن اس قسم کی چیزیں ہر وقت ہوتی رہتی ہیں۔ آپ ہر خطرے کے لیے منصوبہ بندی کر سکتے ہیں سوائے ان ناقابل یقین چیزوں کے جو آپ کے دماغ میں نہیں آتیں اور وہ ناقابل یقین چیزیں سب سے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہیں، کیونکہ وہ آپ کی سوچ سے زیادہ تعداد میں ہوتی ہیں اور آپ کے پاس ان سے نمٹنے کا کوئی منصوبہ نہیں ہے۔

2006 میں وارن بفیٹ نے اپنے حتمی متبادل کی تلاش کا اعلان کیا۔ اس نے کہا کہ اسے کسی ایسے شخص کی ضرورت ہے جو "جینیاتی طور پر پروگرام شدہ سنگین خطرات کو پہچانے اور ان سے بچنے کے لیے حل نکال سکے، بشمول ان معاملات کہ جن کا پہلے کبھی سامنا نہ کیا گیا ہو۔ میں نے اس ہنر کو ان اسٹارٹ اپ کے ساتھ کام کرتے ہوئے دیکھا

ہے جن کی میری فرم، کولیبریٹو فنڈ نے حمایت کی تھی۔ ایک بانی سے ان سب سے بڑے خطرات کی فہرست طلب کریں جن کا انہیں سامنا ہے، اور معمول کے مشتبہ افراد کا ذکر کیا گیا ہے۔ لیکن ایک سٹارٹ اپ چلانے کی پیش قیاسی جدوجہد کے علاوہ، یہاں کچھ مسائل ہیں جن سے ہم نے اپنی پورٹ فولیو کمپنیوں میں نمٹنا ہے:

پانی کے پائپ ٹوٹ گئے، سیلاب آگیا اور کمپنی کے دفتر کو برباد کر دیا۔

ایک کمپنی کے دفتر کو تین بار توڑا گیا۔

ایک کمپنی کو اس کے مینوفیکچرنگ پلانٹ سے نکال دیا گیا۔

ایک گاہک کے محکمہ صحت کو فون کرنے کے بعد ایک اسٹور بند کر دیا گیا کیونکہ اسے یہ پسند نہیں تھا کہ دوسرا گاہک کتے کو اندر لے آئے۔

ایک سی ای او کا ای میل فنڈ اکٹھا کرنے کے درمیان میں جعل سازی کی گئی تھی جس پر اس کی تمام تر توجہ درکار تھی۔

ایک بانی کی ذہنی خرابی تھی۔

ان میں سے کئی واقعات کمپنی کے مستقبل میں دوبارہ ہونے کی امید موجود تھی۔ لیکن کوئی بھی قابل قیاس نہیں تھا، کیونکہ ان مسائل سے نمٹنے والے سی ای اوز کے ساتھ پہلے کبھی ایسا نہیں ہوا تھا، یا کسی اور کو جو یہ پہلے سے جانتے ہوں۔ اس قسم کے نامعلوم خطرات سے بچنا، تقریباً، ناممکن ہے۔ آپ اس کے لیے تیاری نہیں کر سکتے جس کا آپ تصور نہیں کر سکتے۔ اگر اس طرح کے نقصان سے بچنے کا ایک طریقہ ہے، تو یہ ناکامی کے ایک نقطہ سے بچنا ہے۔ زندگی میں بہت سی چیزوں کے لیے انگوٹھے کا ایک اچھا اصول یہ ہے کہ ہر وہ چیز ٹوٹ جاتی ہے جو ٹوٹ سکتی ہے۔ لہٰذا اگر بہت سی چیزیں کام کرنے والی ایک چیز پر انحصار کرتی ہیں، اور وہ چیز ٹوٹ جاتی ہے، تو آپ تباہی کے دن گن رہے ہیں۔ یہ ناکامی کا ایک ہی نقطہ ہے۔

کچھ لوگ ناکامی کے واحد نقطہ سے بچنے میں اچھے ہیں۔ ہوائی جہازوں پر زیادہ تر

اہم نظاموں میں بیک اپ ہوتے ہیں، اور بیک اپ میں اکثر بیک اپ ہوتے ہیں۔ جدید جیٹ طیاروں میں چار بے کار برقی نظام ہوتے ہیں۔ آپ ایک انجن کے ساتھ اڑ سکتے ہیں اور تکنیکی طور پر بغیر کسی کے لینڈ کر سکتے ہیں، کیونکہ ہر جیٹ کو اس قابل ہونا چاہیے کہ وہ رن وے پر صرف اپنی بریکوں کے ساتھ رکے، بغیر کسی انجن کے زور کے۔

پیسے کے ساتھ ناکامی کا سب سے بڑا واحد نقطہ قلیل مدتی اخراجات کی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے تنخواہ کے چیک پر انحصار کرنا ہے، جس میں آپ کے خیال میں آپ کے اخراجات اور مستقبل میں کیا ہو سکتے ہیں اس کے درمیان فرق پیدا کرنے کے لیے کوئی بچت نہیں ہے۔ وہ چال جو اکثر نظر انداز کی جاتی ہے، یہاں تک کہ سب سے زیادہ امیر بھی، وہی ہے جو ہم نے باب 10 میں دیکھی: یہ سمجھنا کہ آپ کو بچانے کے لیے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔ گاڑی، گھر، یا ریٹائرمنٹ کے لیے بچت کرنا ٹھیک ہے۔ لیکن ان چیزوں کے لیے محفوظ کرنا بھی اتنا ہی اہم ہے جن کی آپ ممکنہ طور پر پیشین گوئی یا سمجھ نہیں سکتے، میدانی چوہوں کے مالی نقصان کے برابر۔

پیشین گوئی کرنا، آپ اپنی بچت کو کس چیز کے لیے استعمال کریں گے یہ فرض کرتا ہے کہ آپ ایک ایسی دنیا میں رہتے ہیں جہاں آپ کو بخوبی معلوم ہے کہ آپ کے مستقبل کے اخراجات کیا ہوں گے، جو کوئی نہیں کرتا۔ میں بہت کچھ بچاتا ہوں، اور مجھے نہیں معلوم کہ میں مستقبل میں اس بچت کو کس کام کے لیے استعمال کروں گا۔ چند مالی منصوبے جو صرف معلوم خطرات کے لیے تیار ہوتے ہیں ان میں حقیقی دنیا میں زندہ رہنے کے لیے حفاظت کی گنجائش ہوتی ہے۔

درحقیقت، ہر منصوبے کا سب سے اہم حصہ آپ کے منصوبے پر منصوبہ بندی کرنا ہے جو کہ منصوبہ کے مطابق نہ ہو۔ اب، میں آپ کو دکھاتا ہوں کہ یہ آپ پر کیسے لاگو ہوتا ہے۔

You'll Change

آپ بدل جائیں گے

میں ایک ایسے دوست کے ساتھ پروان چڑھا جسے نہ تو استحقاق حاصل تھا اور نہ ہی اس کے پاس فطری عقل تھی، لیکن وہ سب سے زیادہ محنتی آدمی تھا جسے میں جانتا تھا۔ اسطرح کے لوگوں کے پاس سکھانے کے لیے بہت کچھ ہوتا ہے کیونکہ ان کے پاس کامیابی کے راستے بہترین سمجھ ہے۔ نوعمری میں اس کی زندگی کا مشن اور خواب ڈاکٹر بننا تھا۔ یہ کہنا کہ اس کے خلاف مشکلات کھڑی کردی گئی ہیں بیوقوفی ہے۔ اس وقت کوئی بھی معقول شخص اسے امکان نہیں سمجھے گا۔ لیکن اس نے محنت کی۔ اور ایک دہائی بعد اپنے ہم جماعتوں سے، وہ بالآخر ڈاکٹر بن گیا۔ کچھ بھی نہیں شروع کرنے سے، میڈیکل اسکول کی چوٹی تک اپنے راستے کو روند کر، اور تمام تر مشکلات کیساتھ ایک بہترین پیشے کو حاصل کیا، میں نے چند سال پہلے اس سے بات کی تھی۔ گفتگو اس طرح ہوئی:

میں: "ہم نے' کافی وقت سے بات نہیں کی! تم کیسے ہو۔"

وہ: "خوفناک کیریئر۔"

میں: "ہاہاہا، اچھا۔"

وہ: "خوفناک کیریئر، یار۔"

یہ سلسلہ 10 منٹ تک جاری رہا۔ تناؤ اور گھنٹوں کے کام نے اسے بیقرار کر دیا تھا۔ وہ آج جہاں ہے اس سے وہ اتنا ہی مایوس دکھائی دے رہا تھا جیسا کہ اسے 15

سال پہلے کی طرف دھکیل دیا گیا ہو۔ نفسیات کی ایک بنیادی بات یہ ہے کہ لوگ اپنے مستقبل کے بارے میں ناقص پیشین گوئی کرتے ہیں۔ کسی مقصد کا تصور کرنا آسان اور تفریحی ہے۔ حقیقت پسندانہ زندگی کے تناؤ کے تناظر میں کسی مقصد کا تصور کرنا جو مسابقتی حصول کے ساتھ بڑھتا ہے بالکل مختلف ہے۔ اس طرح مستقبل کے مالی اہداف کے لیے منصوبہ بندی کرنے کی ہماری صلاحیت پر بڑا اثر پڑتا ہے۔

ہر پانچ سال کا بچہ بڑا ہونے پر ٹریکٹر چلانا چاہتا ہے۔ ایک نوجوان لڑکے کی نظر میں چند نوکریاں بہتر لگتی ہیں جس کا ایک اچھی نوکری کا آئیڈیا شروع ہوتا ہے اور ختم ہوتا ہے بڑے ٹریکٹر چلانے پر"۔ پھر لوگ بڑے ہو جاتے ہیں اور سمجھتے ہیں کہ ٹریکٹر چلانا شاید بہترین کیریئر نہیں ہے۔ ہوسکتا ہے کہ وہ کچھ زیادہ باوقار یا منافع بخش کام چاہتے ہوں۔ لہٰذا ایک نوجوان کے طور پر وہ ایک وکیل بننے کا خواب دیکھتے ہیں۔ اب وہ سوچتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں۔ ان کا منصوبہ ترتیب دیا گیا ہے۔ لاء اسکول اور اس کے اخراجات، اس کے بارے میں ہم بات کریں گے۔

پھر، ایک وکیل کے طور پر، انہیں کام کے اتنے طویل اوقات کا سامنا کرنا پڑتا ہے کہ وہ اپنے گھر والوں کو کم ہی دیکھتے ہیں۔ اس لیے شاید وہ لچکدار اوقات کے ساتھ کم تنخواہ والی نوکری لیتے ہیں۔ تب انہیں احساس ہوتا ہے کہ بچوں کی دیکھ بھال اتنی مہنگی ہے کہ وہ اپنی تنخواہ کا زیادہ تر حصہ استعمال کر لیتے ہیں، اور وہ گھر پر رہنے والے والدین بننے کا انتخاب کرتے ہیں۔ یہ، وہ نتیجہ اخذ کرتے ہیں، جسے وہ صحیح انتخاب سمجھتے ہیں۔ پھر، 70 سال کی عمر میں، وہ سمجھتے ہیں کہ زندگی بھر گھر رہنے کا مطلب ہے کہ وہ ریٹائرمنٹ برداشت کرنے کے لیے تیار نہیں ہیں۔

ہم میں سے بہت سے لوگ اسی طرح کی رفتار پر زندگی گزارتے ہیں۔ فیڈرل ریزرو کے مطابق، صرف 27% کالج کے گریجویٹس کے پاس اپنی مرضی کی نوکری ہے۔ گھر میں رہنے والے انتیس فیصد والدین کے پاس کالج کی ڈگری ہے۔ لیکن ہمیں یہ

تسلیم کرنا چاہیے کہ 30 سال کی عمر کے والدین زندگی کے اہداف کے بارے میں کیا اس طرح سوچ سکتے ہیں جس طرح سے وہ اپنے تعلیمی کیریئر کے دوران اہداف کا تصور کرتے تھے۔

طویل مدتی مالی منصوبہ بندی ضروری ہے۔ لیکن چیزیں بدل جاتی ہیں۔ آپ کے ارد گرد کی دنیا، اور آپ کے اپنے مقاصد اور خواہشات۔ یہ کہنا الگ ہے، "ہمیں نہیں معلوم کہ مستقبل کیا ہے۔" یہ تسلیم کرنا ایک اور بات ہے کہ آپ، خود، آج نہیں جانتے کہ آپ مستقبل میں کیا چاہتے ہیں۔ اور سچ یہ ہے کہ ہم میں سے بہت کم لوگ کرتے ہیں۔ جب آپ مستقبل میں کیا چاہتے ہیں اس کے بارے میں آپ کا نظریہ تبدیل ہونے کا امکان ہے تو طویل مدتی فیصلے کرنا مشکل ہے۔

تاریخ کا خاتمہ وہم ہے جسے ماہرین نفسیات لوگوں کے اس رجحان کو کہتے ہیں کہ وہ ماضی میں کتنا بدل چکے ہیں، لیکن اس بات کو کم کرنے کے لیے کہ مستقبل میں ان کی شخصیت، خواہشات اور اہداف میں کتنی تبدیلی آنے کا امکان ہے۔ ہارورڈ کے ماہر نفسیات ڈینیل گلبرٹ نے ایک بار کہا: ہماری زندگی کے ہر مرحلے پر ہم ایسے فیصلے کرتے ہیں جو ہمارے مستقبل پر گہرا اثر ڈالتے ہیں جسے ہم نے گزارنا ہے، اور پھر جب ہم مستقبل میں پہنچ جاتے ہیں، تو ہم اپنے کیے گئے فیصلوں سے ہمیشہ خوش نہیں ہوتے۔

لوگ ٹیٹو ہٹانے کے لیے اچھے پیسے ادا کرتے ہیں جسے حاصل کرنے کے لیے انہوں نے نوجوانی میں اچھے پیسے ادا کیے تھے۔ درمیانی عمر کے لوگ ان لوگوں کو طلاق دے رہے ہیں، جن سے نوجوان شادی کرنا چاہتے ہیں۔ جوان لوگ اسے کھونے کے لیے سخت محنت کرتے ہیں جو جوان عمر کے لوگوں نے حاصل کرنے کے لیے سخت محنت کی۔ اور یہ یونہی چلتا رہتا ہے۔

"ہم سب،" انہوں نے کہا، "ایک وہم کے ساتھ گھوم رہے ہیں - ایک وہم ہے کہ تاریخ، ہماری ذاتی تاریخ، ابھی ختم ہوئی ہے، کہ ہم حال ہی میں ایسے لوگ بن گئے ہیں

جو ہم ہمیشہ سے تھے اور رہیں گے۔ ہماری باقی زندگی کے لئے ہیں۔" ہم یہ سبق کبھی نہیں سیکھتے۔ گلبرٹ کی تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ 18 سے 68 سال کی عمر کے لوگ اس بات کو کم سمجھتے ہیں کہ وہ مستقبل میں کتنا بدلیں گے۔

آپ دیکھ سکتے ہیں کہ یہ کس طرح طویل مدتی مالیاتی منصوبہ کو متاثر کر سکتا ہے۔ چارلی منگر کا کہنا ہے کہ مرکب سازی کا پہلا اصول یہ ہے کہ اسے کبھی بھی غیر ضروری طور پر روکا نہ جائے۔ لیکن آپ کسی منی پلان، کیریئر، سرمایہ کاری، اخراجات، اور بجٹ میں خلل نہیں ڈال سکتے۔ آپ زندگی سے کیا چاہتے ہیں یہ بدل جاتا ہے؟ یہ مشکل ہے۔ رونالڈ ریڈ جیسے لوگوں کی ایک مثال - جسے ہم نے کتاب میں پہلے پڑھا تھا - اور وارن بفیٹ جو اتنے کامیاب ہو گئے ہیں کیونکہ وہ کئی دہائیوں تک ایک ہی کام کرتے رہے، اور کمپاؤنڈنگ کو بغیر رکے چلنے دیا۔ لیکن ہم میں سے بہت سے لوگ زندگی بھر میں اتنا ترقی کرتے ہیں کہ ہم کئی دہائیوں تک ایک ہی کام کو جاری رکھنا نہیں چاہتے ہیں۔ لہٰذا ایک 80 سال کی عمر کے بجائے، ہمارے پیسے کمانے میں شاید 20 سال کے چار الگ الگ بلاکس ہیں۔

میں ایسے نوجوانوں کو جانتا ہوں جو جان بوجھ کر کم آمدنی کے ساتھ سادگی سے زندگی گزارتے ہیں، اور وہ اس سے بالکل خوش ہیں۔ پھر وہ لوگ ہیں جو عیش و عشرت کی زندگی کے لئے ادائیگی کرنے کے لئے اپنی نیل سے کام کرتے ہیں، اور وہ اس سے بالکل خوش ہیں۔ دونوں کو خطرات ہیں - سابقہ خطرات جو خاندان والوں کو فنڈ اکٹھا کرنے یا ریٹائرمنٹ، بعد کے خطرات جن کے لئے وہ تیار نہیں تھے۔ افسوس ہے کہ آپ نے اپنی جوانی اور صحت مند عمر نوکری میں گزارے۔

اس مسئلے کا کوئی آسان حل نہیں ہے۔ پانچ سالہ لڑکے سے کہو کہ وہ ٹریکٹر ڈرائیور کے بجائے وکیل بنے اور وہ مکمل طور پر آپ سے اختلاف کرے گا۔ لیکن آپ کے خیال میں کیا طویل مدتی فیصلے کرتے وقت دو چیزوں کو ذہن میں رکھنا ضروری ہے۔ ہمیں

بالیاتی منصوبہ بندی کی انتہا سے گریز کرنا چاہیے۔ یہ سمجھ لینا چاہیے کہ آپ بہت زیادہ کم آمدنی سے خوش ہوں گے، یا اعلیٰ آمدنی کے حصول کے لیے وقفے وقفے سے کام کرنے کا انتخاب کریں گے،۔ لہٰذا منصوبہ بندی کا فائدہ یہ ہے کہ مشکل میں بھی سادگی، یا سب کچھ رکھنے کا تجربہ ختم ہو جاتا ہے۔ لیکن ان انتہاؤں کے نشیب و فراز، ریٹائرمنٹ کا متحمل نہ ہونا، یا پیسے کا پیچھا کرنے کے لیے وقف کردہ زندگی میں واپس لوٹنا، دیر پا پچھتاوا بن جاتے ہیں۔ پچھتاوے خاص طور پر تکلیف دہ ہوتے ہیں۔

مرکب سازی اس وقت بہترین کام کرتی ہے جب آپ کسی منصوبے کو بڑھنے کے لیے سال یا دہائیاں دے سکتے ہیں۔ یہ نہ صرف بچت بلکہ کیریئر اور تعلقات کے لیے بھی درست ہے۔ برداشت کلیدی ہے۔ اور جب آپ وقت کے ساتھ ہم کون ہیں کو تبدیل کرنے کے ہمارے رجحان پر غور کرتے ہیں، تو آپ کی زندگی کے ہر موڑ پر توازن مستقبل میں پشیمانی سے بچنے اور برداشت کی حوصلہ افزائی کرنے کی حکمت عملی بن جاتا ہے۔ اپنے کام کی زندگی کے ہر موڑ پر، اعتدال پسند سالانہ بچت، اعتدال پسند فارغ وقت، اعتدال پسند سفر، اور کم از کم اپنے خاندان کے ساتھ اعتدال پسند وقت، کسی منصوبے پر قائم رہنے اور پچھتاوے سے بچنے کے امکانات کو بڑھاتا ہے۔

ہمیں اپنے ذہنوں کو بدلنے کی حقیقت کو قبول کرنا چاہیے۔ میں نے جن سب سے زیادہ دکھی کارکنان سے ملاقات کی ہے وہ لوگ ہیں جو اپنے کیریئر پر قائم رہتے ہیں کیونکہ یہ وہ محرک ہے جو انہوں نے 18 سال کی عمر میں کالج میں فیصلہ کرتے وقت اٹھایا تھا۔

عقلمندی یہ ہے کہ تبدیلی کی حقیقت کو قبول کریں اور جلد از جلد آگے بڑھیں۔

جیسن زویگ وال سٹریٹ جرنل سرمایہ کاری کا کالم نگار نے ماہر نفسیات ڈینیئل کاہن مین کے ساتھ کاہن مین کی کتاب تھنکنگ، فاسٹ اینڈ سلو لکھنے پر کام کیا۔ زویگ نے ایک بار کاہن مین کی شخصیت کے بارے میں ایک بات بتائی: "ڈینی کے بارے میں مجھے اس سے زیادہ کسی چیز نے حیران نہیں کیا کہ ہم ایک باب پر لامتناہی کام کر سکتے

تھے، لیکن: کاہن مین نے ایک ایسی دستاویز بھیجی جو بالکل مختلف ہے کہ یہ ناقابل شناخت تھی: یہ مختلف طریقے سے شروع ہوئی، یہ مختلف طریقے سے ختم ہوئی، اس میں کہانیوں اور شواہد کو شامل کیا گیا تھا جس کے بارے میں آپ نے کبھی سوچا بھی نہیں ہوگا، یہ تحقیق پر مبنی تھی جسے آپ نے کبھی نہیں سنا ہوگا۔ "جب میں نے ڈینی سے پوچھا کہ وہ دوبارہ کیسے شروع کر سکتا ہے جیسے کہ ہم نے پہلے کا مسودہ کبھی نہیں لکھا تھا،" زویگ نے آگے کہا، "اس نے وہ الفاظ کہے جو میں کبھی نہیں بھولا: 'میرے پاس کوئی خرچہ نہیں ہے۔' قرض میں ڈوبے ہوئے اخراجات، ماضی کی کوششوں کے لیے فیصلے جو کہ واپس نہیں کیے جا سکتے، ایک ایسی دنیا میں جہاں لوگ وقت کے ساتھ بدل جاتے ہیں۔ وہ ہمارے مستقبل کو ہمارے ماضی، کا قیدی بنا لیتے ہیں۔ یہ ایک اجنبی جیسا ہے جو آپ کے لیے زندگی کے اہم فیصلے کرتا ہے۔ اس خیال کو قبول کرنا کہ جب آپ ایک مختلف شخص تھے تو بنائے گئے مالی اہداف کو بغیر کسی رحم کے ترک کر دینا چاہیے لائف سپورٹ پر رکھنا اور گھسیٹنا مستقبل کے پچھتاوے کو کم کرنے کے لیے ایک اچھی حکمت عملی ہو سکتی ہے۔

یہ جتنی جلدی ہو جائے گا، اتنی جلدی آپ کمپاؤنڈنگ پر واپس جا سکیں گے۔

اگلا، آیئے داخلے کی کمپاؤنڈنگ کی قیمت کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

Nothing's free

کچھ بھی مفت نہیں

ہر چیز کی ایک قیمت ہوتی ہے، اور پیسے کے ساتھ بہت سی چیزوں کی کنجی صرف یہ معلوم کرنا ہے کہ وہ قیمت کیا ہے اور اسے ادا کرنے کو تیار ہے۔ مسئلہ یہ ہے کہ بہت سی چیزوں کی قیمت اس وقت تک واضح نہیں ہوتی جب تک کہ آپ ان کا خود تجربہ نہ کر لیں، اور اس وقت تک بل زائدالمیعاد ہو جاتا ہے۔

جنرل الیکٹرک 2004 میں دنیا کی سب سے بڑی کمپنی تھی جس کی مالیت ایک ٹریلین ڈالر کا ایک تہائی تھی۔ یہ پچھلی دہائی میں ہر سال پہلے یا دوسرے نمبر پر رہی تھی، یہ سرمایہ داری کی کارپوریٹ اشرافیہ کی روشن مثال تھی۔ پھر سب کچھ بکھر گیا۔ 2008 کے مالیاتی بحران نے GE کے فنانسنگ ڈویژن کو، جس نے کمپنی کے نصف سے زیادہ منافع فراہم کیے، کو افراتفری میں ڈال دیا۔ آخرکار اسے سکریپ میں فروخت کر دیا گیا۔ تیل اور توانائی میں اس کے بعد کی شرطیں تباہ کن تھیں، جس کے نتیجے میں اربوں کی رقم ضائع ہوئی۔ جی ای کا اسٹاک 2007 میں $40 سے گر کر 2018 تک $7 پر آ گیا۔

الزام سی ای او جیف ایملٹ پر لگا۔ جو کہ 2001 سے کمپنی کو چلا رہے تھے۔ ان کی قیادت، ان کے حصول، حصوں میں کمی، کارکنوں کو فارغ کرنے اور اسٹاک کی گرتی ہوئی قیمت پر ان پر تنقید کی گئی۔ ٹھیک ہے، جب وقت اچھا ہوتا ہے تو وہ لوگ جنہیں شاہانہ دولت سے نوازا جاتا ہے تو جب برا وقت آتا ہے تو وہ ذمہ داری کا بوجھ اٹھاتے ہیں۔

انہوں نے 2017 میں عہدہ چھوڑ دیا۔ لیکن املٹ نے جاتے ہوئے کچھ بصیرت انگیز کہا۔ ان نقادوں کا جواب دیتے ہوئے جنہوں نے کہا کہ اس کے کاموں کو غلط کہا تھا اور اسے جو کرنا چاہیے تھا، وہ واضح تھا، املٹ نے اپنے جانشین کو کہا، "ہر کام اس وقت آسان نظر آتا ہے جب آپ اسے کرنے والے نہ ہوں۔"

ہر کام اس وقت آسان نظر آتا ہے جب آپ اسے کرنے والے نہیں ہوتے کیونکہ میدان میں کسی کو درپیش چیلنجز اکثر ہجوم میں موجود لوگوں کے لیے پوشیدہ ہوتے ہیں۔ قلیل مدتی سرمایہ کاروں، ریگولیٹرز، یونینوں اور مضبوط بیوروکریسی کے متضاد مطالبات سے نمٹنا نہ صرف مشکل ہے، بلکہ مسائل کی شدت کو پہچاننا بھی مشکل ہے جب تک کہ آپ ان سے نمٹنے والے نہ ہوں۔ املٹ کے جانشین، جو 14 ماہ تک رہے، انہوں نے بھی یہی سیکھا۔

زیادہ تر چیزیں نظریہ کی نسبت عملی طور پر مشکل ہوتی ہیں۔ کبھی کبھی ایسا اس لیے ہوتا ہے کہ ہم حد سے زیادہ پر اعتماد ہوتے ہیں۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کیونکہ ہم یہ پہچاننے میں اچھے نہیں ہیں کہ کامیابی کی قیمت کیا ہے، جو ہمیں اسے ادا کرنے کے قابل ہونے سے روکتی ہے۔

2018 کے اختتام تک گزشتہ 50 سالوں میں S&P500 میں 119 گنا اضافہ ہوا ہے۔ آپ کو صرف یہ کرنا تھا کہ آپ بیٹھیں اور اپنے پیسے کو جمع کریں۔ لیکن، یقیناً، کامیاب سرمایہ کاری اس وقت آسان نظر آتی ہے جب آپ اسے کرنے والے نہ ہوں۔ "طویل مدت کے لئے اسٹاک کو رکھو،" آپ نے یہ سنا ہوگا یہ اچھا مشورہ ہے۔ لیکن کیا آپ جانتے ہیں کہ جب اسٹاک گر رہے ہوتے ہیں تو طویل مدتی نقطہ نظر کو برقرار رکھنا کتنا مشکل ہے؟

ہر چیز کی طرح، کامیاب سرمایہ کاری قیمت کا مطالبہ کرتی ہے۔ لیکن اس کی کرنسی ڈالر اور سینٹ نہیں ہے۔ یہ اتار چڑھاؤ، خوف، شک، غیر یقینی صورتحال اور پچھتاوا ہے،

ان سب کو اس وقت تک نظر انداز کرنا آسان ہے جب تک کہ آپ حقیقت میں ان سے نمٹ نہ لیں۔ اس بات کو تسلیم کرنا کہ سرمایہ کاری کی قیمت ہوتی ہے ہمیں کچھ نہ کچھ حاصل کرنے کی کوشش کرنے پر آمادہ کرسکتا ہے۔ جس کا اختتام شاذ و نادر شاپ لفٹنگ کی طرح اچھا ہوتا ہو۔ فرض کریں کہ آپ کو ایک نئی گاڑی چاہیے؟ اس کی لاگت $30,000 ہے۔ آپ کے پاس تین اختیارات ہیں: 1) اس کے لیے $30,000 ادا کریں، 2) استعمال شدہ سستی تلاش کریں، یا 3) اسے چوری کریں۔ اس معاملے میں، 99% لوگ تیسرے آپشن سے گریز کرنا چاہتے ہیں، کیونکہ کار چوری کرنے کے نتائج برے ہوتے ہیں۔

لیکن بتایئے کیا آپ اگلے 30 سالوں میں 11% سالانہ منافع کمانا چاہتے ہیں تاکہ آپ سکون سے ریٹائر ہوسکیں۔ کیا یہ فائدہ مفت ملتا ہے؟ ہرگز نہیں۔ دنیا کبھی اتنی اچھی نہیں ہوتی۔ ایک قیمت کا ٹیگ ہے، جس کا بل ادا کرنا ضروری ہے۔ اس معاملے میں یہ بازار سے کبھی نہ ختم ہونے والا طعنہ ہے، جو بڑا منافع دیتا ہے اور انہیں اتنی ہی تیزی سے دور لے جاتا ہے۔ منافع سمیت ڈاؤ جونز انڈسٹریز نے 1950 سے 2019 تک اوسط ہر سال تقریباً 11% ریٹرن حاصل کیا، جو کہ بہت اچھا ہے۔ لیکن اس عرصے کے دوران کامیابی کی قیمت خوفناک حد تک زیادہ تھی۔ چارٹ میں سایہ دار لکیریں اس وقت ظاہر ہوتی ہیں جب یہ اپنی گزشتہ ہمہ وقتی بلندی سے کم از کم 5% نیچے تھی۔

یہ مارکیٹ کے ریٹرن کی قیمت ہے۔ یہ فیس ہے۔ یہ داخلہ کی قیمت ہے اور یہ دردناک ہے۔

زیادہ تر مصنوعات کی طرح، جتنا بڑا منافع ہوگا، قیمت اتنی ہی زیادہ ہوگی۔ نیٹ فلکس اسٹاک نے 2002 سے 2018 تک 35,000% سے زیادہ کا ریٹرن حاصل کیا، لیکن 94% دنوں میں اپنی سابقہ ہمہ وقتی بلندی سے نیچے تجارت کی۔ مونسٹر بیوریج نے 1995 سے 2018 تک 319,000% کا ریٹرن حاصل کیا، جو تاریخ میں سب

سے زیادہ منافع میں سے ایک ہے، لیکن اس عرصے کے دوران اس کی سابقہ تجارت سے 95% سے کم تجارت ہوئی۔

اب یہاں کار کی طرح کا اہم حصہ ہے، آپ کے پاس کچھ اختیارات ہیں: آپ اتار چڑھاؤ اور ہلچل کو قبول کرتے ہوئے یہ قیمت ادا کرسکتے ہیں۔ یا آپ کم غیر یقینی صورتحال اور کم ادائیگی کے ساتھ ایک اثاثہ تلاش کرسکتے ہیں، جو کہ استعمال شدہ کار کے برابر ہے۔ یا آپ گرینڈ تھیفٹ آٹو کے برابر کی کوشش کریں: اس کے ساتھ آنے والے اتار چڑھاؤ سے بچتے ہوئے ریٹرن حاصل کرنے کی کوشش کریں۔

سرمایہ کاری کرنے والے بہت سے لوگ تیسرے آپشن کا انتخاب کرتے ہیں۔ ایک کار چور کی طرح - اگرچہ وہ قانون کی پاسداری کرتے ہیں - وہ قیمت ادا کیے بغیر ریٹرن حاصل کرنے کے لیے چالیں اور حکمت عملی بناتے ہیں۔ وہ خرید و فروخت کرتے ہیں۔ وہ اگلی کساد بازاری سے پہلے فروخت کرنے اور اگلی تیزی سے پہلے خریدنے کی کوشش کرتے ہیں۔ تھوڑا سا تجربہ رکھنے والے زیادہ تر سرمایہ کار جانتے ہیں کہ اتار چڑھاؤ حقیقی اور عام ہے۔ اس کے بعد بہت سے لوگ اگلے منطقی قدم سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں۔

لیکن پیسوں کے خدا، ان لوگوں کو نہیں دیکھتے جو قیمت ادا کیے بغیر انعام کی تلاش میں ہیں۔ کچھ کار چور اس سے بچ جائیں گے۔ بہت سے پکڑے جائیں گے اور سزا دی جائے گی۔

سرمایہ کاری کے ساتھ ایک جیسی چیز۔

مارننگ اسٹار نے ایک بار ٹیکٹیکل میوچل فنڈز کی کارکردگی پر نظر ڈالی، جس کی حکمت عملی مناسب وقت پر اسٹاک اور بانڈز کے درمیان سوئچ کرنا ہے، جس سے کم منفی خطرے کے ساتھ مارکیٹ کے منافع کو حاصل کرنا ہے۔ وہ قیمت ادا کیے بغیر ریٹرن چاہتے ہیں۔ انہوں نے 2010 کے وسط سے لے کر 2011 کے آخر تک کی مدت پر

توجہ مرکوز کی، جب امریکی سٹاک مارکیٹس ایک نئی کساد بازاری کے خوف سے پریشان کن ہوگئی تھیں اور S&P500 میں 20% سے زیادہ کی کمی ہوئی۔ یہ بالکل وہی ماحول ہے جس میں ٹیکٹیکل فنڈز کام کرنے والے ہیں۔ یہ ان کی کامیابی کا لمحہ تھا۔

مارننگ اسٹار کی گنتی کے مطابق، اس عرصے کے دوران 112 ٹیکٹیکل میوچل فنڈز تھے۔ صرف نو کو ایک سادہ 60/40 اسٹاک بانڈ فنڈ سے بہتر رسک ایڈجسٹ ریٹرن ملا تھا۔ ٹیکٹیکل فنڈز کے ایک چوتھائی سے بھی کم میں اکیلے چھوڑنے والے انڈیکس کے مقابلے میں زیادہ سے زیادہ کی تھی۔ مارننگ اسٹار نے لکھا: "کچھ مستثنیات کے ساتھ، ٹیکٹیکل فنڈز کم حاصل ہوئے، جو زیادہ اتار چڑھاؤ کا شکار تھے، یا ہیڈ آف فنڈ کی طرح منفی پہلو کے خطرے سے دوچار تھے۔"

انفرادی سرمایہ کار بھی اپنی سرمایہ کاری کرتے وقت اس کا شکار ہوتے ہیں۔ مارننگ سٹار کے مطابق، اوسط ایکویٹی فنڈ کے سرمایہ کار نے ان فنڈز میں نصف فیصد کی کی جس میں انہوں نے سالانہ سرمایہ کاری کی تھی۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ قیمت سے بچنے کی کوشش کرتے ہوئے، سرمایہ کار دوگنا ادائیگی کرتے ہیں۔

واپس GE پر۔ اس کی بہت سی خرابیوں میں سے ایک سابق سی ای او جیک ویلچ کے دور میں پیدا ہوئی ہے۔ ویلچ وال سٹریٹ کے تخمینے سے زیادہ سہ ماہی آمدنی کو یقینی بنانے کے لیے مشہور ہوئے۔ وہ گرینڈ ماسٹر تھا۔ اگر وال اسٹریٹ کے تجزیہ کاروں کو فی حصص $0.25 کی توقع ہے، تو جیک $0.26 فراہم کرے گا چاہے کاروبار یا معیشت کی حالت کچھ بھی ہو۔ وہ نمبروں کو بہتر کر کے ایسا کرے گا، اکثر مستقبل کے سہ ماہی سے حاصل ہونے والے منافع کو موجودہ سہ ماہی میں استعمال کیا جاتا ہے تاکہ تبدیل کئے گئے نمبر بہتر نتیجہ دیں۔

فوربس کی درجنوں مثالوں میں سے ایک کی یہ ہے "جنرل الیکٹرک نے لگاتار دو سال تک نامعلوم مالیاتی شراکت داروں کو انجن فروخت کیے، بجائے اس کے کہ

صارفین لین دین کے لیے GE کے ساتھ ملکیت کے زیادہ تر خطرات کو چھوڑ دیں۔" ویلچ نے اس کھیل سے کبھی انکار نہیں کیا۔ انہوں نے اپنی کتاب سٹریٹ فرام دی گٹ میں لکھا:

بحرانوں پر ہمارے کاروباری رہنماؤں کا ردعمل GE کے کلچر کا حصہ تھا۔ اگرچہ کھاتے سہ ماہی میں بند ہو گئے تھے، بہت سے لوگوں نے فوری طور پر کمائی کے فرق کو پورا کرنے کے لیے پیش کش کی۔ کچھ نے کہا کہ وہ ان کے کاروبار سے $10 ملین، $20 ملین، اور یہاں تک کہ $30 ملین اضافی تلاش کر سکتے ہیں۔ یہ حیران کن تھا۔

"نتیجہ یہ نکلا کہ ویلچ کی قیادت میں، اسٹاک ہولڈرز کو قیمت ادا نہیں کرنی پڑی۔ انہیں مستقل مزاجی اور پیشین گوئی ملی، ایک ایسا اسٹاک جو سال بہ سال غیر یقینی کی صورت حال کے باوجود بڑھتا رہا۔ پھر بل کو ادا کرنے کا وقت آیا، جیسا کہ ہمیشہ ہوتا ہے۔ GE کے شیئر ہولڈرز کو ایک دہائی کے بڑے نقصانات کا سامنا کرنا پڑا ہے جو پہلے اکاؤنٹنگ چالوں سے محفوظ تھے۔ ویلچ کے زمانے کے پیسے کے فائدے آج خسارے میں بدل گئے۔

اس کی سب سے عجیب مثال رہن رکھنے والے ناکام فریڈی میک اور فینی مے سے ملتی ہے، جو 2000 کی دہائی کے اوائل میں موجودہ کمائیوں کو اربوں ڈالرز کی کمائی کرتے ہوئے پکڑے گئے تھے تاکہ ان منافعوں کو مستقبل کے ادوار میں پھیلایا جائے جس کی وجہ سے سرمایہ کاروں کو ہمواری اور پیشین گوئی کا بھرم ہو۔ قیمت ادا نہ کرنے کا وہم۔

سوال یہ ہے کہ: بہت سے لوگ جو کاروں، مکانات، کھانے پینے اور چھٹیوں کی قیمت ادا کرنے کے لیے تیار ہیں، سرمایہ کاری کے اچھے منافع کی قیمت ادا کرنے سے بچنے کے لیے اتنی کوشش کیوں کرتے ہیں؟

جواب آسان ہے: سرمایہ کاری کی کامیابی کی قیمت فوری طور پر واضح نہیں ہے۔ یہ کوئی قیمت کا ٹیگ نہیں ہے جسے آپ دیکھ سکتے ہیں، لہٰذا جب بل کی ادائیگی کا وقت آتا ہے تو یہ کچھ اچھی چیز حاصل کرنے کی فیس کی طرح محسوس نہیں ہوتا ہے۔ یہ کچھ

غلط کرنے پر جرمانے کی طرح محسوس ہوتا ہے۔ جب کہ یہ لوگ عام طور پر فیس ادا کرنے میں ٹھیک ہیں، جرمانے سے گریز کرتے ہیں۔ آپ کو ایسے فیصلے کرنے چاہئیں جو جرمانے سے بچائیں۔ ٹریفک جرمانے اور IRS جرمانے کا مطلب ہے کہ آپ نے کچھ غلط کیا اور آپ اس سزا کے مستحق ہیں۔ جو بھی اپنی دولت میں کمی کو دیکھتا ہے وہ اسے جرمانہ سمجھتا ہے اس کا فطری ردعمل مستقبل کے جرمانے سے بچنا ہے۔

یہ معمولی لگتا ہے، لیکن مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کو جرمانے کے بجائے فیس کے طور پر سوچنا اس قسم کی ذہنیت کو تیار کرنے کا ایک اہم حصہ ہے جو آپ کو اپنے حق میں کام کرنے کے لیے سرمایہ کاری کے فوائد کے لیے کافی دیر تک قائم رہنے دیتا ہے۔ بہت کم سرمایہ کاروں کے پاس یہ کہنے کی ہمت ہے، "اگر میں اپنی رقم کا 20٪ کھو دیتا ہوں تو میں واقعی ٹھیک ہوں۔" یہ نئے سرمایہ کاروں کے لیے دوگنا درست ہے جنہوں نے کبھی بھی 20% کمی کا تجربہ نہیں کیا۔ لیکن اگر آپ اتار چڑھاؤ کو فیس کے طور پر دیکھتے ہیں تو چیزیں مختلف نظر آتی ہیں۔

ڈزنی لینڈ کے ٹکٹ کی قیمت $100 ہے۔ لیکن آپ کو اپنے بچوں کے ساتھ ایک شاندار دن ملتا ہے جسے آپ کبھی نہیں بھولیں گے۔ پچھلے سال 18 ملین سے زیادہ لوگوں کا خیال تھا کہ اس ٹکٹ کی فیس ادا کرنے کے قابل ہے۔ بہت کم لوگوں نے محسوس کیا کہ $100 ایک سزا یا جرمانہ تھا۔ جب یہ واضح ہو کہ آپ فیس ادا کر رہے ہیں تو فیس کی قابل قدر تجارت واضح ہے۔ اسی طرح سرمایہ کاری کے ساتھ، جہاں اتار چڑھاؤ تقریباً ہمیشہ فیس ہوتا ہے، جرمانہ نہیں۔

مارکیٹ کی ریٹرن کبھی مفت نہیں ہوتی اور نہ کبھی ہوگی۔ وہ مطالبہ کرتے ہیں کہ آپ کسی دوسرے پروڈکٹ کی طرح قیمت ادا کریں۔ آپ کو یہ فیس ادا کرنے پر مجبور نہیں کیا جاتا، بالکل اسی طرح جیسے آپ کو ڈزنی لینڈ جانے کے لیے مجبور نہیں کیا جاتا ہے۔ آپ مقامی کاؤنٹی میلے میں جا سکتے ہیں جہاں ٹکٹ $10 ہو سکتے ہیں، یا مفت گھر رہ سکتے ہیں۔ آپ کے پاس اب بھی اچھا وقت ہو سکتا ہے۔ لیکن آپ کو عام طور پر وہی ملے گا جس کی آپ ادائیگی کرتے ہیں۔ مارکیٹ کے ساتھ بھی ایسا ہی ہے۔ اتار چڑھاؤ/غیر یقینی صورتحال کی فیس، ریٹرن کی قیمت، نقد اور بانڈز جیسے کم فیس والے پارکس سے زیادہ منافع حاصل کرنے کے لیے داخلے کی قیمت ہے۔

چال آپ کو قائل کر رہی ہے کہ مارکیٹ کی فیس اس کے قابل ہے۔ اتار چڑھاؤ سے مناسب طریقے سے نمٹنے کا یہی واحد طریقہ ہے۔ اور غیر یقینی صورتحال ——نہ صرف اسے برداشت کرنا، بلکہ یہ احساس کرنا کہ یہ داخلہ فیس ادا کرنے کے قابل ہے۔ اس کی کوئی گارنٹی نہیں ہے کہ یہ ہوگا۔ کبھی کبھی ڈزنی لینڈ میں بارش ہوتی ہے۔ لیکن اگر آپ داخلہ فیس کو جرمانہ کے طور پر دیکھتے ہیں، تو آپ کبھی بھی جادو سے لطف اندوز نہیں ہوں گے۔ قیمت تلاش کریں، پھر اسے ادا کریں۔

You & Me

آپ اور میں

2000 کی دہائی کے اوائل میں ڈاٹ کام بلبلے(20) DotCom Bubble کے نفاذ سے گھریلو دولت میں 6.2 ٹریلین ڈالر کی کمی واقع ہوئی۔ہاؤسنگ بلبلے کے اختتام تک $8 ٹریلین سے زیادہ کی ہوئی۔ یہ بتانا مشکل ہے کہ سماجی طور پر تباہ کن مالی بلبلے کتنے ہو سکتے ہیں۔لیکن وہ زندگی برباد کر سکتے ہیں۔

یہ چیزیں کیوں ہوتی ہیں؟

اور یہ کیوں ہوتے رہتے ہیں؟

ہم اپنا سبق کیوں نہیں سیکھ سکتے؟

یہاں عام جواب یہ ہے کہ لوگ لالچی ہیں، اور لالچ انسانی فطرت کی ایک انمٹ خصوصیت ہے۔ یہ سچ ہو سکتا ہے، اور یہ زیادہ تر کے لیے کافی اچھا جواب ہے۔ لیکن باب 1 سے یاد رکھیں: کوئی بھی پاگل نہیں ہے۔ لوگ مالی فیصلے کرتے ہیں جس پر انہیں افسوس ہوتا ہے، اور وہ اکثر ایسا کم معلومات اور منطق کے بغیر کرتے ہیں۔ لیکن جب فیصلے کیے گئے تو ان کو سمجھ میں آیا۔ لالچ پر بلبلوں کو مورد الزام ٹھہرانا اور وہاں رکنا اس بارے میں اہم اسباب کو یاد کرواتا ہے کہ لوگ کس طرح اور کیوں اس بات کو عقلی بناتے ہیں کہ لالچی فیصلوں کی طرح نظر آنے والی چیزوں کو کس طرح سمجھا جاتا ہے۔

بلبلوں سے سیکھنا کیوں مشکل ہے اس کا ایک حصہ یہ ہے کہ وہ کینسر کی طرح نہیں ہیں، جہاں بائیوپسی ہمیں واضح انتباہ اور تشخیص فراہم کرتی ہے۔ وہ ایک سیاسی جماعت

کے عروج وزوال کے قریب تر ہوتے ہیں، جس کا نتیجہ پس پردہ معلوم ہوتا ہے لیکن وجہ اور الزام پر کبھی اتفاق نہیں ہوتا۔ سرمایہ کاری کے ریٹرن کے لیے مقابلہ سخت ہے، اور کسی کو ہر وقت ان تمام حد سے زیادہ قدر والے اثاثوں کا مالک ہونا پڑتا ہے۔ اس کا مطلب ہے کہ بلبلوں کا خیال ہمیشہ متنازع رہے گا، کیونکہ کوئی بھی یہ نہیں سوچنا چاہتا کہ وہ ایک حد سے زیادہ قدر والے اثاثوں کا مالک بنے۔ پس اندیشی میں ہمارا، سبق سیکھنے کے بجائے انگلیاں اٹھانے کا زیادہ امکان ہے۔

مجھے نہیں لگتا کہ ہم کبھی بھی پوری طرح سے وضاحت کر سکیں گے کہ بلبلے کیوں ہوتے ہیں۔ یہ پوچھنے کے مترادف ہے کہ جنگیں کیوں ہوتی ہیں، تقریباً ہمیشہ کئی وجوہات ہوتی ہیں، ان میں سے بہت سے متضاد، پر بھی متنازعہ ہیں۔ سادہ جوابات کے لیے یہ بہت پیچیدہ موضوع ہے۔ مجھے ایک وجہ بتانے دیں کہ یہ اس لئے ہوتا ہے کہ دونوں کو نظر انداز کیا جاتا ہے اور آپ پر ذاتی طور پر لاگو ہوتا ہے: سرمایہ کار اکثر معصومانہ طور پر دوسرے سرمایہ کاروں سے اشارے لیتے ہیں جو ان سے مختلف کھیل کھیل رہے ہوتے ہیں۔

فنانس میں ایک آئیڈیا موجود ہے جو بظاہر معصوم لگتا ہے لیکن اس نے ناقابل حساب نقصان پہنچایا ہے۔ یہ تصور ہے کہ اثاثوں کی دنیا میں ایک معقولیت ہوتی ہے جہاں سرمایہ کاروں کے مختلف مقاصد اور وسعت نگاہ ہوتی ہیں۔ اپنے آپ سے پوچھیں: آج آپ کو گوگل اسٹاک کے لیے کتنی ادائیگی کرنی چاہیے؟ جواب اس بات پر منحصر ہے کہ "آپ" کون ہیں۔ کیا آپ کے پاس 30 سال کا وقت ہے؟ اس کے بعد قیمت ادا کرنے کے لیے اگلے 30 سالوں میں گوگل کے رعایتی کیش فلو کا سنجیدہ تجزیہ شامل ہے۔

کیا آپ 10 سال کے اندر کیش آؤٹ کرنا چاہتے ہیں؟ پھر ادا کرنے کی قیمت کا اندازہ ٹیک کے تجزیہ سے لگایا جا سکتا ہے۔ اگلی دہائی میں صنعت کی صلاحیت اور کیا گوگل مینجمنٹ اپنے وژن پر عمل کر سکتی ہے۔

کیا آپ ایک سال کے اندر بیچنا چاہتے ہیں؟ پھر گوگل کے موجودہ پروڈکٹ سیلز

سائیکل پر توجہ دیں اور کیا ہمارے پاس بیئر مارکیٹ ہوگی۔

کیا آپ ایک دن کے تاجر ہیں؟ پھر قیمت ادا کرنے کی "کس کو پرواہ ہے؟" کیونکہ آپ ابھی اور دوپہر کے کھانے کے درمیان جو کچھ بھی ہوتا ہے اس میں سے صرف چند روپے حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں، جو کسی بھی قیمت پر پورا کیا جا سکتا ہے۔

جب سرمایہ کاروں کے اہداف اور وقت کے افق مختلف ہوتے ہیں، اور وہ ہر اثاثہ کے گروہ میں کرتے ہیں، وہ قیمتیں جو ایک شخص کے لیے مضحکہ خیز لگتی ہیں دوسرے کے لیے معنی خیز ہو سکتی ہیں، کیونکہ جن عوامل پر وہ سرمایہ کار توجہ دیتے ہیں وہ مختلف ہیں۔

1990 کی دہائی میں ڈاٹ کام کا بلبلہ لیں۔

لوگ 1999 کے Yahoo! اسٹاک کی طرف دیکھتے ہیں اور کہتے ہیں "یہ پاگل تھا! ایک ارب گنا آمدنی! اس تخمینہ کا کوئی مطلب نہیں!" لیکن بہت سے سرمایہ کار جو 1999 میں Yahoo! کے اسٹاک رکھتے تھے وقت افق اتنا کم تھا کہ ان کے لیے اتنی قیمت ادا کرنا مضحکہ خیز لگا۔ ایک دن کا تاجر وہ پورا کر سکتا ہے جس کی انہیں ضرورت ہے چاہے Yahoo! $5 فی شیئر یا $500 فی شیئر تھا جب تک کہ اس دن صحیح سمت میں آگے بڑھے۔ اور یہ برسوں سے ہوا۔

مالیات کا ایک آہنی اصول یہ ہے کہ پیسہ اس حد تک ریٹرن کا پیچھا کرتا ہے جہاں تک وہ کر سکتا ہے۔ اگر کسی اثاثے کے متحرک ہوتے ہیں، تو یہ ایک مدت تک مسلسل اوپر کی طرف بڑھتے رہتے ہے، یہ قلیل مدتی تاجروں کے ایک گروپ کے لیے یہ فرض کرنا پاگل پن کی بات نہیں ہے کہ یہ آگے بڑھتا رہے گا۔ غیر معینہ مدت تک نہیں؛ صرف مختصر مدت کے لیے انہیں اس کی ضرورت ہے۔ متحرک اثاثے قلیل مدتی تاجروں کو معقول طریقے سے اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں۔

بلبلے اس وقت بنتے ہیں جب قلیل مدتی منافع کی رفتار اتنی رقم کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے کہ سرمایہ کاروں کی رغبت طویل مدتی سرمایہ کاری سے مختصر مدت سرمایہ کاری

میں بدل جاتی ہے۔ یہ عمل خود کو مضبوط کرتا ہے۔ چونکہ تاجر قلیل مدتی منافع کو بڑھاتے ہیں، وہ اور بھی زیادہ تاجروں کو راغب کرتے ہیں۔ وقت سے پہلے، اور اس میں اکثر زیادہ وقت نہیں لگتا، سب سے زیادہ اختیار کے ساتھ غالب مارکیٹ کی قیمت مقرر کرنے والے وہ ہوتے ہیں جو کم وقت کے افق کے ساتھ ہوتے ہیں۔

بلبلے قدروں میں اضافے کے بارے میں اتنا زیادہ پراثر نہیں ہیں۔ یہ کسی اور چیز کی علامت ہے: وقت کے افق سکڑ رہے ہیں کیونکہ زیادہ قلیل مدتی تاجر کھیل کے میدان میں داخل ہوتے ہیں۔ یہ کہنا عام ہے کہ ڈاٹ کام کا بلبلہ مستقبل کے بارے میں غیر معقول امید پرستی کا وقت تھا۔ لیکن اس دور کی سب سے عام سرخیوں میں سے ایک ریکارڈ تجارتی حجم کا اعلان کرتا تھا، جو اس وقت ہوتا ہے جب سرمایہ کار ایک ہی دن میں خرید و فروخت کر رہے ہوتے ہیں۔ سرمایہ کار، خاص طور پر قیمتیں طے کرنے والے، اگلے 20 سالوں کے بارے میں نہیں سوچ رہے تھے۔ 1999 میں میوچل فنڈ کا سالانہ ٹرن اوور 120 فیصد تھا، یعنی وہ زیادہ سے زیادہ اگلے آٹھ مہینوں کے بارے میں سوچ رہے تھے۔ ایسے ہی انفرادی سرمایہ کار تھے جنہوں نے ان میوچل فنڈز کو خریدا۔ میگی مہر نے اپنی کتاب Bull! میں لکھا:

نوے کی دہائی کے وسط تک، پریس میں سالانہ اسکور کارڈ کی جگہ ایسی رپورٹس نے لے لی تھی جو ہر تین ماہ بعد شائع ہوتی تھیں۔ تبدیلی نے سرمایہ کاروں کو کارکردگی کا پیچھا کرنے کی ترغیب دی، چارٹ کے اوپری حصے میں فنڈز خریدنے کے لیے دوڑ پڑے، جب وہ سب سے زیادہ مہنگے تھے۔

یہ دن کی تجارت، قلیل مدتی آپشن کنٹریکٹس، اور اپ ٹو دی منٹ مارکیٹ کمنٹری کا دور تھا۔ یہ اس قسم کی چیز نہیں ہے جسے آپ طویل مدتی خیالات کے ساتھ منسلک کریں گے۔ 2000 کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ بلبلے کے دوران بھی ایسا ہی ہوا۔ اگلے 10 سالوں کے لیے اپنے خاندان کی پرورش کے لیے دو بیڈ روم والے فلوریڈا ٹریک۔ ہوم

کے لیے $700,000 ادا کرنے کا جواز پیش کرنا مشکل ہے۔ لیکن اگر آپ تیزی سے منافع کمانے کے لیے بڑھتی ہوئی قیمتوں والی مارکیٹ میں چند مہینوں میں گھر کو بیچنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو یہ بالکل درست ہے۔ جو بالکل وہی ہے جو بلبلے کے دوران بہت سے لوگ کر رہے تھے۔

رئیل اسٹیٹ کے لین دین پر نظر رکھنے والی کمپنی، ایٹم کا ڈیٹا، امریکہ میں ایسے مکانات کی تعداد کو ظاہر کرتا ہے جو 12 ماہ کی مدت میں ایک سے زیادہ مرتبہ فروخت ہوئے، ان میں تبدیلی آگئی، بلبلے کے دوران پانچ گنا بڑھ گئے، جو کہ 2000 کی پہلی سہ ماہی میں 20,000 اور 2004 کی پہلی سہ ماہی میں 100,000 سے زیادہ بڑھ گئے۔ بلبلے کے بعد تبدیلی 40,000 فی سہ ماہی سے کم ہوگئی، جہاں سے یہ تقریباً ایسا ہی رہا۔

کیا آپ کو لگتا ہے کہ یہ گھر تبدیل کرنے والے طویل مدتی قیمت سے کرایہ کے تناسب کی پرواہ کرتے ہیں؟ یا جو قیمتیں انہوں نے ادا کیں وہ طویل مدتی آمدنی میں اضافے کے ساتھ ہیں؟ ہرگز نہیں۔ وہ نمبر ان کے کھیل سے متعلق نہیں تھے۔ ان کے لیے صرف ایک چیز اہم تھی کہ گھر کی قیمت اس مہینے کی نسبت اگلے مہینے زیادہ ہوگی۔ اور کئی سالوں تک ایسا ہی ہوا تھا۔ آپ ان سرمایہ کاروں کے بارے میں بہت کچھ کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں قیاس آرائیاں کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں غیر ذمہ دارانہ کہہ سکتے ہیں۔ آپ بڑے خطرات مول لینے کے لیے ان کی رضامندی پر اپنا سر ہلا سکتے ہیں۔ لیکن مجھے نہیں لگتا کہ آپ ان سب کو غیر معقول کہہ سکتے ہیں۔

طویل مدتی سرمایہ کاری میں غیر معقول طور پر حصہ لینے والے لوگوں کے بارے میں بلبلوں کی تشکیل اتنی زیادہ نہیں ہے۔ وہ ایسے لوگوں کے بارے میں ہیں جو کسی حد تک عقلی طور پر قلیل مدتی تجارت کی طرف بڑھ رہے ہیں تاکہ اس رفتار کو حاصل کر سکیں جو اپنے آپ کو پال رہی تھی۔ جب رفتار قلیل مدتی ریٹرن کی بڑی صلاحیت پیدا کرتی ہے تو آپ لوگوں سے کیا توقع کرتے ہیں؟ صبر سے بیٹھ کر دیکھتے ہیں؟ کبھی نہیں دنیا اس

طرح نہیں چلتی۔ منافع کا ہمیشہ پیچھا کیا جائے گا۔ اور قلیل مدتی تاجر ایک ایسے علاقے میں کام کرتے ہیں جہاں طویل مدتی سرمایہ کاری پر حکمرانی کرنے والے قواعد، خاص طور پر قیمت کے تعین، کو نظر انداز کیا جاتا ہے، کیونکہ وہ کھیلے جانے والے کھیل سے غیر متعلق ہیں۔

یہیں سے یہ چیزیں دلچسپ ہوتی ہیں، اور جہاں سے مسائل شروع ہوتے ہیں۔ بلبلے اپنا نقصان اس وقت کرتے ہیں جب ایک گیم کھیلنے والے طویل مدتی سرمایہ کار دوسرے کھیل کھیلنے والے قلیل مدتی تاجروں سے اپنا اشارہ لینا شروع کر دیتے ہیں۔

سسکو اسٹاک 1999 میں 300 فیصد بڑھ کر 60 ڈالر فی شیئر ہو گیا۔ اس قیمت پر کمپنی کی قیمت $600 بلین تھی، جو کہ پاگل پن ہے۔ بہت کم لوگوں نے سوچا کہ اس کی قیمت اتنی ہے۔ دن کے تاجر صرف مزے کر رہے تھے۔ ماہر اقتصادیات برٹن مالکیل نے ایک بار نشاندہی کی تھی کہ اس قدر میں سسکو کی مضمر ترقی کی شرح کا مطلب یہ ہے کہ یہ 20 سال کے اندر پوری امریکی معیشت سے بڑی ہو جائے گی۔

لیکن اگر آپ 1999 میں ایک طویل مدتی سرمایہ کار تھے، تو $60 صرف خریدنے کے لیے دستیاب قیمت تھی۔ اور بہت سے لوگ اسے اس قیمت پر خرید رہے تھے۔ تو آپ نے ارد گرد دیکھا اور اپنے آپ سے کہا، "واہ، شاید یہ دوسرے سرمایہ کار کچھ جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا۔" شاید آپ اس کے ساتھ گئے تھے۔ یہاں تک کہ آپ نے اپنے آپ کو اس بارے میں ہوشیار محسوس کیا۔

جس چیز کا آپ کو احساس نہیں وہ یہ ہے کہ وہ تاجر جو اسٹاک کی معمولی قیمت مقرر کر رہے تھے وہ آپ سے مختلف کھیل کھیل رہے تھے۔ ساٹھ ڈالر فی شیئر تاجروں کے لیے ایک مناسب قیمت تھی، کیونکہ انہوں نے دن کے اختتام سے پہلے اسٹاک کو فروخت کرنے کا منصوبہ بنایا تھا، جب اس کی قیمت شاید زیادہ ہوگی۔ لیکن ساٹھ ڈالر آپ کے لیے تباہی کا باعث تھے، کیونکہ آپ نے طویل عرصے تک حصص رکھنے کا

سائیکل پر توجہ دیں اور کیا ہمارے پاس بیئر مارکیٹ ہوگی۔

کیا آپ ایک دن کے تاجر ہیں؟ پھر قیمت ادا کرنے کی "کس کو پرواہ ہے؟" کیونکہ آپ ابھی اور دوپہر کے کھانے کے درمیان جو کچھ بھی ہوتا ہے اس میں سے صرف چند روپے حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں، جو کسی بھی قیمت پر پورا کیا جا سکتا ہے۔

جب سرمایہ کاروں کے اہداف اور وقت کے افق مختلف ہوتے ہیں، اور وہ ہر اثاثہ کے گروہ میں کرتے ہیں، وہ قیمتیں جو ایک شخص کے لیے مضحکہ خیز لگتی ہیں دوسرے کے لیے معنی خیز ہو سکتی ہیں، کیونکہ جن عوامل پر وہ سرمایہ کار توجہ دیتے ہیں وہ مختلف ہیں۔

1990 کی دہائی میں ڈاٹ کام کا بلبلہ لیں۔

لوگ 1999 کے Yahoo! اسٹاک کی طرف دیکھتے ہیں اور کہتے ہیں "یہ پاگل تھا! ایک ارب گنا آمدنی! اس تخمینہ کا کوئی مطلب نہیں!لیکن بہت سے سرمایہ کار جو 1999 میں Yahoo! کے اسٹاک رکھتے تھے وقت افق اتنا کم تھا کہ ان کے لیے اتنی قیمت ادا کرنا مضحکہ خیز لگا۔ ایک دن کا تاجر وہ پورا کر سکتا ہے جس کی انہیں ضرورت ہے چاہے Yahoo! $5 فی شیئر یا $500 فی شیئر تھا جب تک کہ اس دن صحیح سمت میں آگے بڑھے۔ اور یہ برسوں سے ہوا۔

مالیات کا ایک ہنی اصول یہ ہے کہ پیسہ اس حد تک ریٹرن کا پیچھا کرتا ہے جہاں تک وہ کر سکتا ہے۔ اگر کسی اثاثے کے متحرک ہوتے ہیں، تو یہ ایک مدت تک مسلسل اوپر کی طرف بڑھتے رہتے ہے، یہ قلیل مدتی تاجروں کے ایک گروپ کے لیے یہ فرض کرنا پاگل پن کی بات نہیں ہے کہ یہ آگے بڑھتا رہے گا۔ غیر معینہ مدت تک نہیں؛ صرف مختصر مدت کے لیے انہیں اس کی ضرورت ہے۔ متحرک اثاثے قلیل مدتی تاجروں کو معقول طریقے سے اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں۔

بلبلے اس وقت بنتے ہیں جب قلیل مدتی منافع کی رفتار اتنی رقم کو اپنی طرف متوجہ کرتی ہے کہ سرمایہ کاروں کی رغبت طویل مدتی سرمایہ کاری سے مختصر مدت سرمایہ کاری

میں بدل جاتی ہے۔ یہ عمل خود کو مضبوط کرتا ہے۔ چونکہ تاجر قلیل مدتی منافع کو بڑھاتے ہیں، وہ اور بھی زیادہ تاجروں کو راغب کرتے ہیں۔ وقت سے پہلے، اور اس میں اکثر زیادہ وقت نہیں لگتا، سب سے زیادہ اختیار کے ساتھ غالب مارکیٹ کی قیمت مقرر کرنے والے وہ ہوتے ہیں جو کم وقت کے افق کے ساتھ ہوتے ہیں۔

بلبلے قدروں میں اضافے کے بارے میں اتنا زیادہ پر اثر نہیں ہیں۔ یہ کسی اور چیز کی علامت ہے: وقت کے افق سکڑ رہے ہیں کیونکہ زیادہ قلیل مدتی تاجر کھیل کے میدان میں داخل ہوتے ہیں۔ یہ کہنا عام ہے کہ ڈاٹ کام کا بلبلہ مستقبل کے بارے میں غیر معقول امید پرستی کا وقت تھا۔ لیکن اس دور کی سب سے عام سرخیوں میں سے ایک ریکارڈ تجارتی حجم کا اعلان کرنا تھا، جو اس وقت ہوتا ہے جب سرمایہ کار ایک ہی دن میں خرید و فروخت کر رہے ہوتے ہیں۔ سرمایہ کار، خاص طور پر قیمتیں طے کرنے والے، اگلے 20 سالوں کے بارے میں نہیں سوچ رہے تھے۔ 1999 میں میوچل فنڈ کا سالانہ ٹرن اوور 120 فیصد تھا، یعنی وہ زیادہ سے زیادہ اگلے آٹھ مہینوں کے بارے میں سوچ رہے تھے۔ ایسے ہی انفرادی سرمایہ کار تھے جنھوں نے ان میوچل فنڈز کو خریدا۔ میگی مہر نے اپنی کتاب Bull! میں لکھا:

نوے کی دہائی کے وسط تک، پریس میں سالانہ اسکور کارڈ کی جگہ ایسی رپورٹس نے لے لی تھی جو ہر تین ماہ بعد شائع ہوتی تھیں۔ تبدیلی نے سرمایہ کاروں کو کارکردگی کا پیچھا کرنے کی ترغیب دی، چارٹ کے اوپری حصے میں فنڈز خریدنے کے لیے دوڑ پڑے، جب وہ سب سے زیادہ مہنگے تھے۔

یہ دن کی تجارت، قلیل مدتی آپشن کنٹریکٹس، اور اپ ٹو دی منٹ مارکیٹ کمنٹری کا دور تھا۔ یہ اس قسم کی چیز نہیں ہے جسے آپ طویل مدتی خیالات کے ساتھ منسلک کریں گے۔ 2000 کی دہائی کے وسط میں ہاؤسنگ بلبلے کے دوران بھی ایسا ہی ہوا۔ اگلے 10 سالوں کے لیے اپنے خاندان کی پرورش کے لیے دو بیڈ روم والے فلوریڈا ٹریک۔ ہوم

کے لیے $700,000 ادا کرنے کا جواز پیش کرنا مشکل ہے۔ لیکن اگر آپ تیزی سے منافع کمانے کے لیے بڑھتی ہوئی قیمتوں والی مارکیٹ میں چند مہینوں میں گھر کو بیچنے کا ارادہ رکھتے ہیں تو یہ بالکل درست ہے۔ جو بالکل وہی ہے جو بلبلے کے دوران بہت سے لوگ کر رہے تھے۔

رئیل اسٹیٹ کے لین دین پر نظر رکھنے والی کمپنی، ایٹم کا ڈیٹا، امریکہ میں ایسے مکانات کی تعداد کو ظاہر کرتا ہے جو 12 ماہ کی مدت میں ایک سے زیادہ مرتبہ فروخت ہوئے، ان میں تبدیلی آ گئی، بلبلے کے دوران پانچ گنا بڑھ گئے، جو کہ 2000 کی پہلی سہ ماہی میں 20,000 اور 2004 کی پہلی سہ ماہی میں 100,000 سے زیادہ بڑھ گئے۔ بلبلے کے بعد تبدیلی 40,000 فی سہ ماہی سے کم ہو گئی، جہاں سے یہ تقریباً ایسا ہی رہا۔

کیا آپ کو لگتا ہے کہ یہ گھر تبدیل کرنے والے طویل مدتی قیمت سے کرایہ کے تناسب کی پرواہ کرتے ہیں؟ یا جو قیمتیں انہوں نے ادا کیں وہ طویل مدتی آمدنی میں اضافے کے ساتھ ہیں؟ ہرگز نہیں۔ وہ نمبر ان کے کھیل سے متعلق نہیں تھے۔ ان کے لیے صرف ایک چیز اہم تھی کہ گھر کی قیمت اس مہینے کی نسبت اگلے مہینے زیادہ ہوگی۔ اور کئی سالوں تک ایسا ہی ہوا تھا۔ آپ ان سرمایہ کاروں کے بارے میں بہت کچھ کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں قیاس آرائیاں کہہ سکتے ہیں۔ آپ انہیں غیر ذمہ دارانہ کہہ سکتے ہیں۔ آپ بڑے خطرات مول لینے کے لیے ان کی رضامندی پر اپنا سر ہلا سکتے ہیں۔ لیکن مجھے نہیں لگتا کہ آپ ان سب کو غیر معقول کہہ سکتے ہیں۔

طویل مدتی سرمایہ کاری میں غیر معقول طور پر حصہ لینے والے لوگوں کے بارے میں بلبلوں کی تشکیل اتنی زیادہ نہیں ہے۔ وہ ایسے لوگوں کے بارے میں ہیں جو کسی حد تک عقلی طور پر قلیل مدتی تجارت کی طرف بڑھ رہے ہیں تاکہ اس رفتار کو حاصل کر سکیں جو اپنے آپ کو پال رہی تھی۔ جب رفتار قلیل مدتی ریٹرن کی بڑی صلاحیت پیدا کرتی ہے تو آپ لوگوں سے کیا توقع کرتے ہیں؟ صبر سے بیٹھ کر دیکھتے ہیں؟ کبھی نہیں۔ دنیا اس

طرح نہیں چلتی۔ منافع کا ہمیشہ پیچھا کیا جائے گا۔ اور قلیل مدتی تاجر ایک ایسے علاقے میں کام کرتے ہیں جہاں طویل مدتی سرمایہ کاری پر حکمرانی کرنے والے قواعد، خاص طور پر قیمت کے تعین، کو نظر انداز کیا جاتا ہے، کیونکہ وہ کھیلے جانے والے کھیل سے غیر متعلق ہیں۔

یہیں سے یہ چیزیں دلچسپ ہوتی ہیں، اور جہاں سے مسائل شروع ہوتے ہیں۔ بلبلے اپنا نقصان اس وقت کرتے ہیں جب ایک گیم کھیلنے والے طویل مدتی سرمایہ کار دوسرے کھیل کھیلنے والے قلیل مدتی تاجروں سے اپنا اشارہ لینا شروع کر دیتے ہیں۔

سسکو اسٹاک 1999 میں 300 فیصد بڑھ کر 60 ڈالر فی شیئر ہو گیا۔ اس قیمت پر کمپنی کی قیمت $600 بلین تھی، جو کہ پاگل پن ہے۔ بہت کم لوگوں نے سوچا کہ اس کی قیمت اتنی ہے۔ دن کے تاجر صرف مزے کر رہے تھے۔ ماہر اقتصادیات برٹن مالکیل نے ایک بار نشاندہی کی تھی کہ اس قدر میں سسکو کی مضمر ترقی کی شرح کا مطلب یہ ہے کہ یہ 20 سال کے اندر پوری امریکی معیشت سے بڑی ہو جائے گی۔

لیکن اگر آپ 1999 میں ایک طویل مدتی سرمایہ کار تھے، تو $60 صرف خریدنے کے لیے دستیاب قیمت تھی۔ اور بہت سے لوگ اسے اس قیمت پر خرید رہے تھے۔ تو آپ نے ارد گرد دیکھا اور اپنے آپ سے کہا، "واہ، شاید یہ دوسرے سرمایہ کار کچھ جانتے ہیں جو میں نہیں جانتا۔" شاید آپ اس کے ساتھ گئے تھے۔ یہاں تک کہ آپ نے اپنے آپ کو اس بارے میں ہوشیار محسوس کیا۔

جس چیز کا آپ کو احساس نہیں وہ یہ ہے کہ وہ تاجر جو اسٹاک کی معمولی قیمت مقرر کر رہے تھے وہ آپ سے مختلف کھیل کھیل رہے تھے۔ ساٹھ ڈالر فی شیئر تاجروں کے لیے ایک مناسب قیمت تھی، کیونکہ انہوں نے دن کے اختتام سے پہلے اسٹاک کو فروخت کرنے کا منصوبہ بنایا تھا، جب اس کی قیمت شاید زیادہ ہوگی۔ لیکن ساٹھ ڈالر آپ کے لیے تباہی کا باعث تھے، کیونکہ آپ نے طویل عرصے تک حصص رکھنے کا

منصوبہ بنایا تھا۔

یہ دونوں سرمایہ کار شاذ و نادر ہی جانتے ہیں کہ ایک دوسرے کا وجود ہے۔ لیکن وہ ایک ہی میدان میں ہیں، ایک دوسرے کی طرف بھاگ رہے ہیں۔ جب ان کے راستے آنکھیں بند کر کے ٹکرا جاتے ہیں تو کسی کو چوٹ لگتی ہے۔ بہت سے فنانس اور سرمایہ کاری کے فیصلوں کی وجہ یہ ہے کہ دوسرے لوگ کیا کرتے ہیں اور یا تو ان کی نقل کرتے ہیں یا ان کے خلاف شرط لگاتے ہیں۔ لیکن جب آپ نہیں جانتے کہ کوئی ایسا سلوک کیوں کرتا ہے جیسا کہ وہ کرتا ہے تو آپ کو معلوم نہیں ہوگا کہ وہ کب تک اس طرح سے کام کرتے رہیں گے، ان کے ذہن میں کیا تبدیلی آئے گی، یا کیا وہ کبھی اپنا سبق سیکھیں گے۔

جب CNBC پر ایک تبصرہ نگار کہتا ہے، "آپ کو یہ اسٹاک خریدنا چاہیے،" ذہن میں رکھیں کہ وہ نہیں جانتے کہ آپ کون ہیں۔ کیا آپ نوجوان ہیں تفریح کے لیے تجارت کرتے ہیں؟ محدود بجٹ پر ایک بزرگ بیوہ؟ ایک ہیج فنڈ مینیجر سہ ماہی ختم ہونے سے پہلے آپ کے کھاتے کو آگے بڑھانے کی کوشش کر رہا ہے؟ کیا ہمیں یہ سوچنا چاہیے کہ ان تینوں لوگوں کی ترجیحات ایک جیسی ہیں، اور یہ کہ جس بھی سطح پر کوئی خاص اسٹاک ٹریڈ کر رہا ہے وہ ان تینوں کے لیے صحیح ہے؟

یہ پاگل پن ہے۔

یہ سمجھنا مشکل ہے کہ دوسرے سرمایہ کاروں کے اہداف ہم سے مختلف ہیں، کیونکہ نفسیات کا ایک رابطہ کار یہ نہیں سمجھ رہا ہے کہ عقلی لوگ دنیا کو آپ سے مختلف لینز سے دیکھ سکتے ہیں۔ بڑھتی ہوئی قیمتیں تمام سرمایہ کاروں کو ان طریقوں سے قائل کرتی ہیں جن سے بہترین مارکیٹرز حسد کرتے ہیں۔ یہ ایک ایسی دوا ہے جو قدرے آگاہ سرمایہ کاروں کو شبنمی آنکھوں والے امید پرستوں میں بدل سکتی ہے، کسی کے اعمال سے ان کی اپنی حقیقت سے الگ ہونا جوان سے مختلف کھیل کھیل رہا ہے۔

ایک مختلف گیم کھیلنے والے لوگوں کے زیر اثر یہ بھی ہو سکتا ہے کہ آپ کس طرح سوچتے ہیں کہ آپ کو اپنا پیسہ کیسے خرچ کرنا ہے۔ صارفین کے بہت زیادہ اخراجات، خاص طور پر ترقی یافتہ ممالک میں، سماجی طور پر چلائے جاتے ہیں: ان لوگوں سے جو آپ کی تعریف کرتے ہیں، اور اس لیے کیا جاتا ہے کیونکہ آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کی تعریف کریں۔

لیکن جب کہ ہم دیکھ سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ گاڑیوں، گھروں، کپڑوں اور چھٹیوں پر کتنا پیسہ خرچ کرتے ہیں، ہمیں ان کے مقاصد، پریشانیوں اور خواہشات دیکھنے کو نہیں ملتا۔ ایک نوجوان وکیل جو ایک باوقار قانونی فرم میں شراکت دار بننے کا ارادہ رکھتا ہے، اسے اپنی ظاہری شکل کو بہتر بنانے کی ضرورت ہو سکتی ہے، ایک مصنف جو عام پتلون میں کام کر سکتا ہو، اسے اس کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن جب اس کی خریداری نے میری اپنی توقعات طے کیں، تو میں ممکنہ مایوسی کے راستے پر گھوم رہا ہوں کیونکہ میں اس کیریئر کے فروغ کے بغیر پیسہ خرچ کر رہا ہوں۔ ہمارے پاس مختلف انداز بھی نہیں ہو سکتے ہیں۔ ہم صرف ایک مختلف کھیل کھیل رہے ہیں۔ مجھے یہ معلوم کرنے میں برسوں لگے۔

یہاں ایک فائدہ یہ ہے کہ آپ اپنے وقت کے افق کو سمجھنے اور آپ سے مختلف گیمز کھیلنے والے لوگوں کے اعمال اور طرز عمل سے قائل نہ ہونے سے کچھ چیزیں زیادہ اہمیت رکھتی ہیں۔ اہم چیز جس کی میں تجویز کر سکتا ہوں وہ یہ ہے کہ آپ کون سا گیم کھیل رہے ہیں اس کی شناخت کرنے کے لیے آپ کو اس کے راستے سے ہٹ کر جانا ہے۔ یہ حیرت کی بات ہے کہ ہم میں سے کتنے کم لوگ کرتے ہیں۔ ہم پیسہ لگانے والے ہر شخص کو "سرمایہ کار" کہتے ہیں جیسے کہ وہ باسکٹ بال کے کھلاڑی ہیں، سب ایک ہی کھیل کو ایک ہی اصول کے ساتھ کھیل رہے ہیں۔ جب آپ کو احساس ہوتا ہے کہ یہ تصور کتنا غلط ہے تو آپ دیکھتے ہیں کہ آپ کون سا گیم کھیل رہے ہیں اس کی شناخت

کرنا کتنا ضروری ہے۔ میں اپنا پیسہ کیسے لگاتا ہوں اس کی تفصیل باب 20 میں ہے، لیکن برسوں پہلے میں نے لکھا تھا کہ "میں ایک غیر فعال سرمایہ کار حقیقی معاشی نمو پیدا کرنے کی دنیا کی صلاحیت کے بارے میں پر امید ہوں اور مجھے یقین ہے کہ اگلے 30 سالوں میں یہ ترقی میری سرمایہ کاری میں بڑھے گی۔

یہ عجیب لگ سکتا ہے، لیکن ایک بار جب آپ اس مشن کا بیان لکھتے ہیں تو آپ کو ہر اس چیز کا احساس ہوتا ہے جس کا اس سے کوئی تعلق نہیں ہے۔اس سال مارکیٹ نے کیا کیا، یا اگلے سال ہم کساد بازاری کا شکار ہوں گے —یہ اس کھیل کا حصہ ہے جو میں نہیں کھیل رہا ہوں۔ اس لیے میں اس پر توجہ نہیں دیتا، اور مجھے اس کے قائل ہونے کا کوئی خطرہ نہیں ہے۔، آیئے اگلے باب میں مایوسی کے بارے میں بات کرتے ہیں۔

The Sedduction of Pessimism

مایوسی کا لالچ

Optimism سیلز کے لئے کی جانے والی بات جیسا سنائی دیتا ہے، Pesimism کسی کی مدد کرنے والا جیسا سنائی دیتا ہے، کچھ ایسی وجوہات کی بنا پر جنھیں میں کبھی سمجھ نہیں سکا، کہ دنیا جہنم میں جا رہی ہے۔"

مورخ ڈیرڈری میک کلوسکی

زیادہ تر لوگوں کے لیے امید پسندی بہترین شرط ہے کیونکہ دنیا میں زیادہ تر لوگوں کے لیے زیادہ تر وقت بہتر ہوتا ہے۔لیکن مایوسی ہمارے دلوں میں ایک خاص جگہ رکھتی ہے۔ مایوسی امید پرستی سے زیادہ عام نہیں ہے۔ یہ زیادہ عقلمندانہ بھی لگتا ہے۔ یہ فکری طور پر دلکش ہے، اور اس پر رجائیت سے زیادہ توجہ دی جاتی ہے، جسے اکثر خطرے سے غافل ہونے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔اس سے پہلے کہ ہم آگے بڑھیں ہمیں اس کی وضاحت کرنی چاہیے کہ امید پرستی کیا ہے۔ حقیقی امید پرستوں کو یقین نہیں ہے کہ سب کچھ بہت اچھا ہو جائے گا. یہ مطمئن ہے۔امید پرستی ایک عقیدہ ہے کہ اچھے نتائج کی مشکلات، وقت کے ساتھ آپ کے حق میں ہوں گی، یہاں تک کہ جب راستے میں رکاوٹیں بھی آئیں گی۔ یہ سادہ خیال ہے کہ زیادہ تر لوگ صبح اٹھ کر چیزوں کو تھوڑا بہتر اور زیادہ نتیجہ خیز بنانے کی کوشش کرتے ہیں بجائے اس کے کہ جاگنے سے پریشانی پیدا ہو، امید کی بنیاد ہے۔ یہ پیچیدہ نہیں ہے۔ اس کی بھی ضمانت نہیں ہے۔ یہ زیادہ تر لوگوں کے لیے، اکثر اوقات سب سے زیادہ معقول شرط ہے۔ آنجہانی شماریات دان ہنس روزلنگ نے

اسے مختلف انداز میں بیان کیا: "میں امید پرست نہیں ہوں۔ میں ایک بہت سنجیدہ امکانی ہوں۔"

اب ہم رجائیت کے زیادہ مجبور بھائی: مایوسی پر بات کر سکتے ہیں۔

29 دسمبر 2008۔ جدید تاریخ میں معیشت کے لیے بدترین سال ختم ہونے کو ہے۔ دنیا بھر کی اسٹاک مارکیٹیں گر گئیں۔ عالمی مالیاتی نظام روزمرہ زندگی کی امداد پر تھا۔ بے روزگاری بڑھ رہی تھی۔

جب ایسا لگ رہا تھا کہ اس سے برا اور کچھ نہیں ہو سکتا، وال سٹریٹ جرنل نے ایک آرٹیکل شائع کیا کہ ہم نے ابھی کچھ دیکھا ہی نہیں۔ اس نے اگور پیناریں نامی ایک روسی پروفیسر کے نقطہ نظر پر ایک مضمون صفحہ اول پر شائع کیا جن کے معاشی خیالات سائنس فکشن مصنفین کے مزاج کو مات دیتے محسوس ہوتے ہیں۔

پیناریں کا کہنا ہے کہ جون 2010 کے آخر یا جولائی کے شروع میں امریکہ چھ ٹکڑوں میں بٹ جائے گا — الاسکا دوبارہ روسی کنٹرول میں آجائے گا، کیلیفورنیا اس کا مرکز بنے گا جسے وہ "کیلیفورنیا ریپبلک" کہتا ہے اور چین کا حصہ ہوگا یا چینی اثر ورسوخ میں۔ ٹیکساس "ٹیکساس ریپبلک" کا مرکز ہوگا، ریاستوں کا ایک جھرمٹ جو میکسیکو جائے گا یا میکسیکن کے زیر اثر آئے گا۔ واشنگٹن، ڈی سی، اور نیویارک ایک "اٹلانٹک امریکہ" کا حصہ ہوں گے جو یورپی یونین میں شامل ہو سکتے ہیں۔ کینیڈا شمالی ریاستوں کے ایک گروپ پر قبضہ کرے گا پروفیسر پیناریں جسے "سنٹرل نارتھ امریکن ریپبلک" کہتے ہیں۔ ہوائی، وہ تجویز کرتا ہے، جاپان یا چین کا محافظ ہوگا، اور الاسکا روس میں شامل ہو جائے گا۔"

یہ بیک روم بلاگ یا کسی غیر حقیقی نیوز لیٹر کی جھلک نہیں تھی۔ یہ دنیا کے سب سے معتبر مالیاتی اخبار کے صفحہ اول پر تھا۔

معیشت کے بارے میں مایوسی کا شکار ہونا ٹھیک ہے۔ apocalyptic ہونا بھی

ٹھیک ہے۔ تاریخ ایسے ممالک کی مثالوں سے بھری پڑی ہے جنھوں نے نہ صرف کساد بازاری کا سامنا کیا، بلکہ ٹوٹ پھوٹ کا شکار بھی رہے ہیں۔ پیناریں قسم کی کہانیوں کے بارے میں دلچسپ بات یہ ہے کہ ان کے قطبی مخالف، اشتعال انگیز رجائیت کی پیشین گوئیوں کو شاذ و نادر ہی سنجیدگی سے لیا جاتا ہے۔

1940 کی دہائی کے آخر میں جاپان کو ہی لے لیں۔ قوم دوسری جنگ عظیم سے ہر طرح سے شکست کھا گئی تھی — معاشی، صنعتی، ثقافتی، سماجی طور پر۔ 1946 میں سخت موسم سرما نے قحط پیدا کیا جس نے خوراک کو فی شخص 800 کیلوریز سے کم تک محدود کر دیا تھا۔ تصور کریں کہ کیا اس دوران کسی جاپانی ماہر تعلیم نے اخباری مضمون لکھا تھا جس میں کہا گیا ہو: آپ سب، ہماری زندگی کے اندر ہماری معیشت جنگ کے خاتمے سے پہلے کے حجم سے تقریباً 15 گنا بڑھتا ہوا دیکھیں گے۔ ہماری متوقع عمر تقریباً دوگنی ہو جائے گی۔ ہماری اسٹاک مارکیٹ ایسا منافع پیدا کرے گی جیسا کہ تاریخ میں کسی ملک نے کم ہی دیکھا ہوگا۔ ہم 40 سال سے زیادہ کبھی بے روزگاری کی شرح کو 6 فیصد سے زیادہ نہیں دیکھیں گے۔ ہم الیکٹرانک اختراعات اور کارپوریٹ انتظامی نظام میں عالمی رہنما بن جائیں گے۔ جلد ہی ہم اتنے امیر ہو جائیں گے کہ ہم ریاستہائے متحدہ میں سب سے زیادہ قیمتی جائیداد کے مالک ہوں گے۔ امریکی، ویسے، ہمارے قریبی اتحادی ہوں گے اور ہماری معاشی بصیرت کو نقل کرنے کی کوشش کریں گے۔

انہیں مختصراً ہنس کر کمرے سے باہر نکال دیا جاتا اور طبی معائنہ کرنے کو کہا جاتا۔

اوپر دی گئی تفصیل کو ذہن میں رکھیں کہ جنگ کے بعد کی نسل میں جاپان میں اصل میں کیا ہوا تھا۔ لیکن پیناریں کا مخالف آئینہ اس طرح مضحکہ خیز لگتا ہے جیسے عذاب کی پیشین گوئی نہیں ہوتی۔ مایوسی امید پرستی سے زیادہ ہوشیار اور قابل فہم لگتی ہے۔ کسی کو بتائیں کہ سب کچھ بہت اچھا ہوگا اور امکان ہے کہ وہ یا تو آپ کو کندھے اچکا دیں یا شکی نظر سے دیکھیں گے۔ لیکن جب آپ کسی کو بتائیں کہ وہ خطرے میں ہیں تو وہ آپ کی

طرف متوجہ ہو جائیگا۔

اگر کوئی ذہین شخص مجھے بتاتا ہے کہ اس کے پاس اسٹاک ہے جو اگلے سال میں 10 گنا بڑھنے والا ہے، تو میں اسے فوراً بکواس مانوں گا۔ اگر کوئی شخص جو بکواس بات کرے اور مجھے بتائے کہ میرا ایک اسٹاک گرنے والا ہے کیونکہ یہ اکاؤنٹنگ فراڈ ہے تو میں فوراً اپنا وقت نکال کر اس کی ہر بات سنوں گا۔

مان لیجئے کہ بڑی کساد بازاری ہونے والی ہے اور اخبارات آپ کو بلائیں۔ کہہ دیجئے کہ ہم اوسط ترقی کی طرف گامزن ہیں اور کسی کو خاص پرواہ نہیں ہے۔ پھر آپ کہہ دیجئے کہ ہم اگلے عظیم افسردگی کے قریب ہیں اور آپ ٹی وی پر آئیں گے۔ لیکن ذکر کریں کہ اچھا وقت آنے والا ہے، یا مارکیٹ آرام سے چل سکتی ہے، یا یہ کہ کمپنی میں بہت زیادہ صلاحیت ہے، اور مبصرین اور تماشائیوں کا یکساں ردعمل یہ ہے کہ آپ یا تو سیلز مین ہیں یا پھر خطرات سے بالکل انجان ہیں۔

سرمایہ کاری کرنے والی نیوز لیٹر انڈسٹری کو یہ بات برسوں سے معلوم ہے، اور اب ایک ایسے ماحول میں کام کرنے کے باوجود جہاں پچھلی صدی میں اسٹاک مارکیٹ 17,000 گنا بڑھ چکی ہے (بشمول منافع)۔ یہ فنانس کے علاوہ بھی سچ ہے۔ میٹ رڈلے نے اپنی کتاب دی ریشنل آپٹمسٹ میں لکھا:

مایوسی کی مسلسل ڈھول کی آواز عام طور پر کسی بھی فاتحانہ گیت کو غرق کر دیتی ہے۔ اگر آپ کہتے ہیں کہ دنیا بہتر ہو رہی ہے تو ہو سکتا ہے کہ آپ نادان اور بے حس کہلائیں گے۔ اگر آپ کہتے ہیں کہ دنیا بہتر ہونے والی ہے تو آپ کو شرمناک حد تک پاگل سمجھا جاتا ہے۔ اگر، دوسری طرف، آپ کہتے ہیں کہ تباہی قریب ہے، تو آپ میک آرتھر جینئس ایوارڈ یا یہاں تک کہ نوبل امن انعام کی توقع کر سکتے ہیں۔ میری اپنی بالغ زندگی میں ... مایوسی کی فیشنی وجوہات بدل گئیں، لیکن مایوسی مستقل تھی۔

ہنس روزلنگ نے اپنی کتاب Factfulness میں لکھا، "لوگوں کا ہر گروہ جس

سے میں نے پوچھا لوگوں کا ماننا تھا کہ دنیا زیادہ خوفناک، زیادہ پرتشدد، اور زیادہ ناامید ہے، مختصراً، زیادہ ڈرامائی ہے، جو حقیقت میں ہے۔ جب آپ کو یہ احساس ہوگا کہ معاشی ترقی سے لے کر طبی پیش رفتوں تک، اسٹاک مارکیٹ کے فوائد سے لے کر سماجی مساوات تک ہر چیز میں انسان زندگی بھر میں کتنی ترقی کر سکتا ہے، تو آپ سوچیں گے کہ امید پسندی کو مایوسی سے زیادہ توجہ حاصل کرنی چاہیے۔

مایوسی کی فکری رغبت صدیوں سے مشہور ہے۔ جان سٹورٹ مل نے 1840 کی دہائی میں لکھا: "میں نے دیکھا ہے کہ کوئی بھی شخص اس وقت امید پرستی کرتا جب دوسرے مایوس ہوتے ہیں، اس کی بجائے وہ آدمی جو مایوس ہو جاتا ہے جب دوسرے امید کرتے ہیں، ایک بڑے طبقے کی طرف سے ایک سادھو کی طرح احترام کیا جاتا ہے۔"

سوال یہ ہے کہ کیوں؟ اور یہ کیسے اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں کیسے سوچتے ہیں؟ آیئے اس بنیاد کو دہراتے ہیں کہ کوئی بھی بیوقوف نہیں ہے۔

پیسے کے ساتھ معاملہ کرتے وقت مایوسی کے دلفریب ہونے کی ٹھوس وجوہات ہیں۔ اور وہ یہ جاننے میں مدد کرتی ہیں کہ ہم انہیں زیادہ دور نہ لے جائیں۔ اس کا ایک حصہ فطری اور ناگزیر ہے۔ کاہن مین کا کہنا ہے کہ نقصان سے غیر متناسب نفرت ایک ارتقائی ڈھال ہے۔ وہ لکھتا ہے: جب ایک دوسرے سے براہ راست موازنہ کیا جائے تو نقصانات فوائد سے زیادہ ہوتے ہیں۔ مثبت اور منفی توقعات یا تجربات کی طاقت کے درمیان اس توازن کی ایک ارتقائی تاریخ ہے۔ وہ جاندار جو خطرات کو مواقع سے زیادہ ضروری سمجھتے ہیں ان کے زندہ رہنے اور دوبارہ پیدا ہونے کا بہتر موقع ہوتا ہے۔

لیکن چند دوسری چیزیں مالی مایوسی کو آسان، عام، اور امید پرستی سے زیادہ قائل بناتی ہیں۔ ایک یہ کہ پیسہ ہر جگہ موجود ہے، اس لیے کچھ برا ہو رہا ہے جو ہر کسی کو متاثر کرتا ہے اور سب کی توجہ حاصل کرتا ہے۔ یہ موسم کے بارے میں درست نہیں ہے۔ فلوریڈا پر گرنے والے سمندری طوفان سے 92 فیصد امریکیوں کو کوئی براہ راست خطرہ نہیں

ہے۔ لیکن معیشت پر کساد بازاری ہر ایک فرد کو متاثر کر سکتی ہے، آپ کو بھی، لہٰذا توجہ دیں۔

یہ اسٹاک مارکیٹ کی طرح مخصوص چیز کے لئے بھی ہے۔ تمام امریکی گھرانوں میں سے آدھے سے زیادہ لوگ براہ راست اسٹاک کے مالک ہیں۔ یہاں تک کہ ان میں سے جو اسٹاک نہیں رکھتے ہیں، میڈیا میں اسٹاک مارکیٹ کے اضطراب کو اتنا زیادہ فروغ دیا جاتا ہے کہ ڈاؤ جونز انڈسٹریل ایوریج اسٹاک نا رکھنے والے گھرانوں کا بھی سب سے زیادہ دیکھا جانے والا معاشی بیرومیٹر ہو سکتا ہے۔

شام کی خبروں میں 1% بڑھنے والے اسٹاک کا مختصر ذکر کیا جا سکتا ہے۔ لیکن 1% کمی کی اطلاع جلی، حروف میں عام طور پر سرخ رنگ میں لکھی جائے گی۔ عدم توازن سے بچنا مشکل ہے۔ اور جب کہ کچھ سوال کرتے ہیں یا یہ بتانے کی کوشش کرتے ہیں کہ مارکیٹ کیوں اوپر گئی — کیا اسے اوپر نہیں جانا چاہیے تھا؟ تقریباً ہمیشہ یہ سمجھانے کی کوشش ہوتی ہے کہ یہ نیچے کیوں گیا۔ کیا سرمایہ کار اقتصادی ترقی کے بارے میں فکر مند ہیں؟ کیا فیڈ نے چیزوں کو دوبارہ خراب کیا؟ کیا سیاست دان غلط فیصلے کر رہے ہیں؟ کیا کوئی اور مصیبت بھی آنے والی ہے؟

زوال کیوں آیا اس کے بارے میں بات کرنا، فکر کرنا، اور آپ کے خیال میں آگے کیا ہوگا اس کے بارے میں کہانیاں بنانا، ان سب کو آسان کر دیتے ہیں۔ یہاں تک کہ اگر آپ اسٹاک کے مالک نہیں ہیں، تو اس قسم کی چیزیں آپ کی توجہ حاصل کریں گی۔ 1929 کے عظیم حادثے کے موقع پر صرف 2.5% امریکیوں کے پاس اسٹاک تھا جس نے عظیم کساد بازاری کو جنم دیا۔ لیکن امریکیوں کی اکثریت نے مارکیٹ کے زوال کو حیرانی سے دیکھا، وہ سوچ رہے تھے کہ یہ ان کی اپنی قسمت کے بارے میں کیا اشارہ دیتا ہے۔ یہ سچ تھا چاہے آپ وکیل تھے یا کسان یا کار مکینک۔

مؤرخ ایرک روچ وے لکھتے ہیں: تقدر میں اس کمی نے فوری طور پر صرف چند امریکیوں کو ہی متاثر کیا۔ لیکن دوسروں نے مارکیٹ کو اس قدر قریب سے دیکھا اور اسے

اپنی قسمت کا اشارہ یہ سمجھا کہ انہوں نے اپنی معاشی سرگرمیاں اچانک روک دیں۔ جیسا کہ ماہر اقتصادیات جوزف شمپیٹر نے بعد میں لکھا، "لوگوں نے محسوس کیا کہ ان کے پیروں کے نیچے کی زمین نکل رہی ہے۔"

دو موضوعات ہیں جو آپ کی زندگی کو متاثر کریں گے چاہے آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہوں یا نہیں: پیسہ اور صحت۔ اگرچہ صحت کے مسائل انفرادی ہوتے ہیں، پیسے کے مسائل زیادہ منظم ہوتے ہیں۔ ایک مربوط نظام میں جہاں ایک شخص کے فیصلے ہر کسی کو متاثر کر سکتے ہیں، یہ بات سمجھ میں آتی ہے کہ مالی خطرات کیوں مشہور ہوتے ہیں اور اس طرح توجہ حاصل کرتے ہیں جس طرح سے شاید ہی دوسرے موضوعات کر سکتے ہوں۔

ایک اور بات یہ ہے کہ مایوسی پسند اکثر موجودہ رجحانات کا حساب لگائے بغیر مارکیٹ کی موافقت کا اندازہ لگا لیتے ہیں۔

2008 میں ماہر ماحولیات لیسٹر براؤن نے لکھا: 2030" تک چین کو یومیہ 98 ملین بیرل تیل کی ضرورت ہوگی۔ دنیا اس وقت 85 ملین بیرل یومیہ پیدا کر رہی ہے اور شاید اس سے زیادہ پیداوار کبھی نہ ہو۔ اس طرح دنیا کے تیل کے تمام ذخائر استعمال ہو جائیں گے۔"

وہ ٹھیک کہہ رہا ہے۔ اس صورت حال میں دنیا میں تیل ختم ہو جائے گا۔ لیکن مارکیٹ ایسے کام نہیں کرتی۔ معاشیات میں ایک آہنی قانون ہے: انتہائی اچھے اور انتہائی برے حالات شاذ و نادر ہی زیادہ دیر تک قائم رہتے ہیں۔ کیونکہ سپلائی اور ڈیمانڈ حیران کن طور پر موافقت کرتے ہیں۔

غور کریں کہ براؤن کی پیشین گوئی کے فوراً بعد تیل کا کیا ہوا ہوگا۔ 2008 میں تیل کی قیمتوں میں اضافہ ہوا کیونکہ عالمی طلب بڑھی، اس کا زیادہ تر حصہ چین کی ممکنہ پیداوار تک پہنچ گیا۔ ایک بیرل تیل 2001 میں 20 ڈالر اور 2008 تک 138 ڈالر میں فروخت ہوا۔ نئی قیمت کا مطلب تیل کی کھدائی سے سونے کو زمین سے نکالنے کے

مترادف تھا۔ تیل پیدا کرنے والوں کے لیے مراعات میں ڈرامائی تبدیلی آئی۔ اس شکل میں تیل کی سپلائی جو 20$ فی بیرل پر حاصل کرنیکے قابل نہیں تھی —— ڈرلنگ کی لاگت اس قیمت کو پورا نہیں کرتی تھی جس میں آپ اسے بیچ سکتے تھے —— اب زندگی بھر کا تحفہ بن گیا ہے کہ آپ ایک بیرل 138$ میں بیچ سکتے ہیں۔

زمین پر پوری انسانی تاریخ کے لیے تیل کے ذخائر کی تقریباً ایک ہی مقدار رہی ہے۔ اور کافی عرصے سے ہم جانتے ہیں کہ تیل کے بڑے ذخائر کہاں ہیں۔ ہمارے پاس جو چیز بدلتی ہے وہ ٹیکنالوجی ہے جو ہمیں معاشی طور پر سامان کو زمین سے باہر نکالنے میں مدد دیتی ہے۔ تیل کے تاریخ دان ڈینئیل یرگن لکھتے ہیں: "امریکہ میں تیل کے 86% ذخائر دریافت کے وقت کیے جانے والے تخمینے کا نہیں بلکہ ان تبدیلیوں کا نتیجہ ہیں" جو ہماری ٹیکنالوجی میں بہتری آنے پر آتی ہیں۔

2008 میں صرف ریاستہائے متحدہ میں تیل کی پیداوار 2008 میں تقریباً 5 ملین بیرل یومیہ سے 2019 تک 13 ملین تک پہنچ گئی۔ عالمی تیل کی پیداوار اب 100 ملین بیرل یومیہ سے زیادہ ہے۔ براؤن نے جو فرض کیا تھا اس سے کچھ 20% زیادہ تھا۔ 2008 میں تیل کے رجحانات ایک مایوسی پسند انسان کو، یقیناً بری چیز لگ رہی ہوگی۔ ایک حقیقت پسند کو جو اسے سمجھتا ہے۔ ضرورت تمام ایجادات کی ماں ہے، یہ کہیں کم خوفناک ہوگی۔

یہ فرض کرنا کہ خراب چیز خراب ہی رہے گی ایک آسان پیشین گوئی ہے۔ اور یہ قائل کرنے والا ہے، کیونکہ اس کے لیے دنیا کو بدلنے کا تصور کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن مسائل درست ہوتے ہیں اور لوگ موافق ہو جاتے ہیں۔ ڈر مساوی شدت میں حل کی ترغیب دیتا ہے۔ یہ معاشی تاریخ کا ایک عام پلاٹ ہے جسے مایوسی کے لوگ بہت آسانی سے بھول جاتے ہیں جو سیدھی لکیروں میں پیش گوئی کرتے ہیں۔

تیسرا یہ ہے کہ پیشرفت اتنی سست ہوتی ہے کہ اسے نظر انداز کیا جا سکتا ہے، لیکن

ناکامیاں اتنی تیزی سے آتی ہیں کہ اسے نظر انداز نہ کیا جا سکے۔ راتوں رات بہت سارے سانحات ہوتے ہیں۔ شاذ و نادر ہی راتوں رات معجزات ہوتے ہوں۔

جنوری 5,1889, کو ڈیٹرائیٹ فری پریس نے انسان کے پرندے کی طرح اڑنے کے دیرینہ خواب کو چکنا چور ہی کر دیا۔ کے خلاف کہ۔ ہوائی جہاز، اخبار نے لکھا، "ناممکن دکھائی دیتے ہیں" ضروری ایندھن اور انجن کے ساتھ اڑنے والی مشین کا سب سے چھوٹا ممکنہ وزن 300 یا 400 پاؤنڈ سے کم نہیں ہو سکتا... لیکن وزن کی کمی کی ایک حد ہے، یقیناً پچاس پاؤنڈ سے زیادہ نہیں، جس سے آگے جانا کسی جاندار کے لیے ناممکن ہے۔ قدرت اس حد کو پہنچ چکی ہے۔ چھ ماہ بعد، اورویل رائٹ نے ان کے گھر کے پچھواڑے میں ایک پرنٹنگ پریس بنانے میں اپنے بھائی ولبر کی مدد کرنے کے لیے ہائی اسکول چھوڑ دیا۔ یہ دونوں بھائیوں کی پہلی مشترکہ ایجاد تھی۔ یہ ان کا آخری عمل نہیں تھا۔

اگر آپ کو 20 ویں صدی کی سب سے اہم ایجادات کی فہرست بنانا ہو تو، ہوائی جہاز کم از کم ٹاپ فائیو میں ہوگا، اگر نمبر ایک نہیں ہے تو۔ ہوائی جہاز نے سب کچھ بدل دیا۔ اس نے عالمی جنگیں شروع کیں، اس نے عالمی جنگیں ختم کیں۔ اس نے دنیا کو جوڑ دیا، شہروں، دیہاتوں، سمندر اور ممالک کے درمیان فاصلوں کو ختم کیا۔

لیکن پہلا طیارہ بنانے کے لیے رائٹ برادرز کی جدوجہد کی کہانی میں ایک دلچسپ موڑ ہے۔ انہوں نے اڑان کو فتح کرنے کے بعد، کسی نے خاص توجہ نہیں دی۔ کسی کو پرواہ نہیں تھی۔

امریکی تاریخ پر اپنی 1952 کی کتاب میں، فریڈرک لیوس ایلن نے لکھا:

اس سے پہلے کہ عوام یہ سمجھ سکتے کہ رائٹ کیا کر رہے ہیں کئی سال گزر گئے۔ لوگوں کو اتنا یقین تھا کہ اڑنا ناممکن تھا کہ جن لوگوں نے انہیں 1905 میں ڈیٹن، اوہائیو میں اڑتے دیکھا ان میں سے زیادہ تر نے سوچا کہ جو کچھ انہوں نے دیکھا ہے وہ کوئی چال ہے، جس طرح آج زیادہ تر لوگ ٹیلی پیتھی کا مظاہرہ کرتے ہیں۔ یہ مئی، 1908

تک، رائٹ کی پہلی پرواز کے تقریباً ساڑھے چار سال بعد، تجربہ کار رپورٹرز کو اس بات کا مشاہدہ کرنے کے لیے بھیجا گیا کہ وہ کیا کر رہے ہیں، تجربہ کار ایڈیٹرز نے ان رپورٹرز کی پرجوش ترسیل کو مکمل اعتماد دیا، اور دنیا آخر کار جاگ اٹھی۔ اس حقیقت تک کہ انسانی پرواز کامیابی سے مکمل ہو چکی تھی۔

یہاں تک کہ لوگوں نے ہوائی جہاز کے عجوبے دیکھ کر بھی برسوں تک اسے کم ہی سمجھا۔ پہلے اسے بنیادی طور پر ایک فوجی ہتھیار کے طور پر دیکھا جاتا تھا۔ پھر کسی امیر کا کھلونا۔۔۔ پھر، شاید، چند لوگوں کی نقل و حمل کے لئے استعمال کیا جاتا تھا، واشنگٹن پوسٹ نے 1909 میں لکھا: "تجارتی فضائی مال بردار جہاز جیسی چیز کبھی نہیں ہوگی۔ فریٹ اپنے سست وزن کو مریض زمین پر کھینچتا رہے گا۔ پہلا کارگو طیارہ نے پانچ ماہ بعد اڑان بھری۔ اب موازنہ کریں۔ ہوائی جہاز کے بارے میں پُر امید بننے کے لیے سات، برسوں کی بیداری کہ لوگ کس قدر تیزی سے مایوسی پسند لوگوں کی باتوں میں آجاتے ہیں، جیسے کارپوریٹ دیوالیہ پن۔

یا کوئی بڑی جنگ۔ یا ہوائی جہاز کا حادثہ۔

رائٹ کے ہوائی جہاز کا پہلا تذکرہ 1908 میں آیا جب تھامس سیلفریج نامی آرمی لیفٹیننٹ ایک مظاہرے کی پرواز کے دوران مارا گیا۔

نمو کمپاؤنڈنگ سے ہوتی ہے، جس میں ہمیشہ وقت لگتا ہے۔ تباہی ناکامی کے واحد نکتہ سے ہوتی ہے، جو سیکنڈوں میں ہو سکتی ہے، اور اعتماد کی کمی، جو کہ ایک لمحے میں ہو سکتی ہے۔

مایوسی کے گرد ایک بیانیہ بنانا آسان ہے۔ کیونکہ کہانی کے ٹکڑے تازہ اور تازہ ترین ہوتے ہیں۔ پُر امید بیانیے کے لیے تاریخ اور پیشرفت کے ایک طویل حصے کو دیکھنے کی ضرورت ہوتی ہے، جسے لوگ بھول جاتے ہیں اور اسے جوڑنے کے لیے مزید محنت کرنا پڑتی ہے۔

طب کی ترقی پر غور کریں۔ پچھلے سال کو دیکھ کر آپ کو کچھ خاص نہیں ملے گا۔ کوئی ایک دہائی پہلے بھی زیادہ بہتر نہیں ملے گی۔ لیکن پچھلے 50 سالوں پر نظر ڈالیں تو کچھ غیر معمولی نظر آئے گا۔ نیشنل انسٹی ٹیوٹ آف ہیلتھ کے مطابق، 1965 سے لے کر اب تک دل کی بیماری میں مبتلا افراد میں 70% سے زیادہ کی کمی واقع ہوئی ہے۔ دل کی بیماری سے ہونے والی اموات میں 70% کی ہر سال نصف ملین امریکیوں کی جان بچانے کے لیے کافی ہے۔ اٹلانٹا کی آبادی کو ہر سال بچایا جاتا ہے۔ لیکن چونکہ یہ پیشرفت بہت آہستہ ہوئی ہے، اس لیے یہ دہشت گردی، ہوائی جہاز کے حادثے، یا قدرتی آفات جیسے فوری، ناگہانی نقصانات سے کم توجہ حاصل کرتی ہے۔ ہم ہفتے میں پانچ بار سمندری طوفان کترینہ لے سکتے ہیں، ہر ہفتے — تصور کریں کہ اس پر کتنی توجہ دی جائے گی — اور یہ پچھلے 50 سالوں میں دل کی بیماری میں کمی سے بچائی گئی سالانہ جانوں کی تعداد کو پورا نہیں کرے گا۔

یہی چیز کاروبار پر بھی لاگو ہوتی ہے، جہاں یہ سمجھنے میں برسوں لگتے ہیں کہ کوئی پروڈکٹ یا کمپنی کتنی اہم ہے، لیکن ناکامیاں راتوں رات ہو سکتی ہیں۔ اور اسٹاک مارکیٹوں میں، جہاں چھ ماہ میں ہونے والی 40% کمی کانگریس کی تحقیقات کو اپنی طرف متوجہ کرے گی، لیکن 140% اضافہ جو چھ سالوں میں ہوتا ہے، عملی طور پر کسی کا دھیان نہیں جا سکتا ہے۔ اور کیریئر میں، جہاں ساکھ بنانے میں زندگی بھر لگتی ہے اور تباہ کرنے میں ایک ہی ای میل۔

مایوسی کا مختصر ڈنک غالب رہتا ہے جب کہ امید پرستی کے طاقتور کھینچاؤ کی طرف کسی کا دھیان نہیں جاتا۔ یہ اس کتاب میں پہلے بتائے گئے ایک اہم نکتے کی نشاندہی کرتا ہے: سرمایہ کاری میں آپ کو کامیابی کی قیمت کی شناخت کرنی چاہیے — ترقی کے طویل پس منظر کے درمیان اتار چڑھاؤ اور نقصان — اور اسے ادا کرنے کے لیے تیار رہیں۔ 2004 میں نیویارک ٹائمز نے اسٹیفن ہاکنگ کا انٹرویو کیا، وہ سائنسد

جن کی لاعلاج موٹر نیورون بیماری نے انہیں 21 سال کی عمر میں مفلوج اور بات کرنے سے قاصر کر دیا تھا۔

اپنے کمپیوٹر کے ذریعے، ہاکنگ نے انٹرویو لینے والے کو بتایا کہ وہ عام لوگوں کو کتابیں بیچنے کے لیے کتنا پرجوش ہے۔

"کیا تم ہمیشہ ایسے ہی خوش رہتے ہو؟" ٹائمز نے پوچھا۔

"جب میں 21 سال کا تھا تو میری توقعات صفر ہو گئیں۔ تب سے لے کر اب تک سب کچھ بونس رہا ہے،" اس نے جواب دیا۔

چیزوں کے اچھے ہونے کی توقع کرنے کا مطلب ایک بہترین صورت حال ہے جو فلیٹ محسوس ہوتا ہے۔ مایوسی توقعات کو کم کرتی ہے، ممکنہ نتائج اور نتائج کے درمیان فرق کو کم کرتی ہے جن کے بارے میں آپ کو بہت اچھا لگتا ہے۔ شاید اسی لیے یہ اتنا دلکش ہوتا ہے۔ چیزوں کے برے ہونے کی توقع رکھنا خوشگوار حیرت کا بہترین طریقہ ہے جب وہ نہ ہوں۔ جو کہ پر امید رہنے کی چیز ہے۔ اب، کہانیوں کے بارے میں ایک مختصر کہانی۔

When You'll believe in anything

جب آپ کسی چیز پر یقین کریں گے

تصور کریں کہ ایک اجنبی (خلائی مخلوق) کو زمین پر بھیجا گیا ہے۔ اس کا کام ہماری معیشت پر نظر رکھنا ہے۔ وہ نیویارک شہر کے اوپر چکر لگاتا ہے، معیشت کا جائزہ لے رہا ہے کہ 2007 اور 2009 کے درمیان کیسے بدلاؤ آیا۔

نئے سال کی شام 2007 پر وہ ٹائمز اسکوائر پر منڈلاتا ہے۔ وہ ہزاروں کی تعداد میں پارٹی میں جانے والوں کو روشنیوں، بل بورڈز، آتش بازی اور ٹی وی کیمروں سے گھرا ہوا دیکھتا ہے۔ وہ نئے سال 2009 کی شام پر ٹائمز اسکوائر پر واپس آتا ہے۔ وہ دوبارہ ہزاروں لوگوں کی پارٹیوں کو دیکھتا ہے جو روشنیوں، بل بورڈز، آتش بازی اور ٹی وی کیمروں سے گھرے ہوئے ہیں۔ یہ تقریباً ایک جیسا ہی نظر آتا ہے۔ وہ زیادہ فرق نہیں دیکھ سکتا۔

وہ دیکھتا ہے کہ تقریباً اتنی ہی تعداد میں نیو یارک کے لوگ شہر کے ارد گرد ہلچل مچا رہے ہیں۔ وہ لوگ ایک ہی تعداد میں دفتری عمارتوں سے گھرے ہوئے ہیں، جن میں ایک ہی تعداد میں کمپیوٹرز کے ساتھ ایک ہی تعداد میں ڈیسک موجود ہیں، ایک ہی تعداد میں انٹرنیٹ کنیکشن سے جڑے ہوئے ہیں۔ شہر کے باہر وہ ایک ہی تعداد میں کارخانے اور گودام دیکھتا ہے، جو ایک ہی شاہراہوں سے جڑے ہوتے ہیں، ایک ہی تعداد میں ٹرک لے جاتے ہیں۔ وہ زمین کے تھوڑا قریب جاتا ہے اور دیکھتا ہے کہ وہی یونیورسٹیاں ایک جیسے موضوعات پڑھاتی ہیں اور ایک جیسے لوگوں کو ایک جیسی ڈگریاں

دے رہی ہیں۔

وہ دیکھتا ہے کہ پیٹنٹ کی ایک ہی تعداد ایک ہی زمینی خیالات کی حفاظت کرتی ہے۔

وہ دھیان کرتا ہے کہ ٹیکنالوجی میں بہتری آئی ہے۔ 2009 میں ہر ایک کے پاس اسمارٹ فون ہیں جو 2007 میں موجود نہیں تھے۔ کمپیوٹر اب تیز تر ہیں۔ دوا بہتر ہے۔ کاروں کو گیس کا بہتر مائلیج ملتا ہے۔ سولر اور فریکنگ ٹیکنالوجی نے ترقی کی ہے۔ سوشل میڈیا میں تیزی سے اضافہ ہوا ہے۔ جب وہ پورے ملک میں اڑتا ہے تو اسے وہی نظر آتا ہے۔ دنیا بھر میں، اسی جیسا۔ انہوں نے نتیجہ اخذ کیا کہ معیشت 2009 میں تقریباً اسی شکل میں ہے، شاید اس سے بھی بہتر، جیسا کہ 2007 میں تھی۔

پھر وہ نمبر دیکھتا ہے۔ وہ حیران ہے کہ امریکی گھرانے 2007 کے مقابلے میں 2009 میں 16 ٹریلین ڈالر زیادہ غریب ہیں۔ وہ حیران ہے کہ مزید 10 ملین امریکی بے روزگار ہیں۔ اسے یقین نہیں ہوتا، جب اسے معلوم ہوتا ہے کہ اسٹاک مارکیٹ کی قیمت دو سال پہلے کے مقابلے میں نصف ہے۔ وہ اس بات پر یقین نہیں کر سکتا کہ لوگوں کی ان کی معاشی صلاحیت کے بارے میں پیشین گوئی ایسے بے کار ہو گئی ہے۔

"مجھے یہ سمجھ نہیں آرہا،" وہ کہتا ہے۔ "میں نے شہر دیکھے ہیں۔ میں نے فیکٹریوں کو دیکھا ہے۔ آپ لوگوں کے پاس وہی علم، وہی اوزار، ایک جیسے خیالات ہیں۔ کچھ بھی نہیں بدلا! تم غریب کیوں ہو؟ تم زیادہ مایوسی کا شکار کیوں ہو؟"

2007 اور 2009 کے درمیان ایک تبدیلی تھی جسے اجنبی (خلائی مخلوق) نہیں دیکھ سکتا تھا: وہ کہانیاں جو ہم نے خود کو معیشت کے بارے میں سنائیں۔ 2007 میں، ہم نے مکانات کی قیمتوں کے استحکام، بینکرز کی سمجھداری، اور مالیاتی منڈیوں کی قیمتوں کے خطرے کو درست طریقے سے طے کرنے کی صلاحیت کے بارے میں ایک کہانی سنائی۔

2009 میں ہم نے اس کہانی پر یقین کرنا چھوڑ دیا۔ صرف وہی چیز ہے جو بدل گئی ہے۔ لیکن اس نے دنیا کو تبدیل کر دیا۔

ایک بار یہ بیانیہ کہ گھروں کی قیمتیں بڑھتی رہیں گی، ختم ہوا، رہن کے ڈیفالٹس میں اضافہ ہوا، پھر بینکوں نے پیسے کھو دیے، پھر انہوں نے دوسرے کاروباروں کو قرض دینا کم کر دیا، جس کی وجہ سے نوکریاں کم ہوئیں، جس کی وجہ سے اخراجات کم ہوئے، جس کی وجہ سے مزید نوکریاں کم ہوئیں، اور آگے چلتے رہے۔ ایک نئے بیانیے سے چپٹے رہنے کی وجہ سے، اگر زیادہ نہیں تو 2009 میں دولت اور ترقی کی صلاحیت جیسا کہ ہم نے 2007 میں کیا تھا۔ پھر بھی معیشت کو 80 سالوں میں سب سے زیادہ نقصان پہنچایا۔

یہ 1945 کے جرمنی سے مختلف ہے، جس کی مینوفیکچرنگ بیس کو ختم کر دیا گیا تھا۔ یا 2000 کی دہائی میں جاپان، جس کی کام کرنے کی عمر کی آبادی سکڑ رہی تھی۔ یہ واضح معاشی نقصان ہے۔ 2009 میں ہم نے خود کو بیانیہ کے نقصان کا ذمہ دار مانا، اور یہ انتہائی مشکل تھا۔ یہ سب سے طاقتور معاشی قوتوں میں سے ایک ہے جو موجود ہے۔

جب ہم معیشتوں، کاروباروں، سرمایہ کاری اور کیریئر کی ترقی کے بارے میں سوچتے ہیں، تو ہم ٹھوس چیزوں کے بارے میں سوچتے ہیں—ہمارے پاس کتنی چیزیں ہیں اور ہم کیا کرنے کے قابل ہیں؟

لیکن کہانیاں، اب تک، معیشت کی سب سے طاقتور قوت ہیں۔ وہ ایندھن ہیں جو معیشت کے ٹھوس حصوں کو کام کرنے دے سکتے ہیں، یا وہ بریک جو ہماری صلاحیتوں کو روکے ہوئے ہیں۔

ذاتی سطح پر، آپ کے پیسے کا انتظام کرتے وقت کہانی سے چلنے والی دنیا کے بارے میں دو چیزیں ذہن میں رکھیں۔

1- جتنا زیادہ آپ چاہتے ہیں کہ کوئی چیز سچ ہو، اتنا ہی زیادہ آپ کو ایک ایسی کہانی سمجھنا ہوگی۔ جس کے سچ ہونے کے امکانات زیادہ ہوں۔

آپ کی زندگی کا سب سے خوشگوار دن کون سا تھا؟

دستاویزی فلم How to Live Forever میں ایک صد سالہ خاتون سے

سوال کیا گیا جس نے حیرت انگیز جواب دیا۔

"یوم جنگ بندی،" اس نے 1918 کے معاہدے کا حوالہ دیتے ہوئے کہا جب پہلی جنگ عظیم ختم ہوئی تھی۔

"کیوں؟" پروڈیوسر پوچھتا ہے۔

"کیونکہ ہم جانتے تھے کہ اب مزید جنگیں نہیں ہوں گی،" وہ کہتی ہیں۔

دوسری جنگ عظیم 21 سال بعد شروع ہوئی جس میں 75 ملین لوگ مارے گئے۔

زندگی میں بہت سی چیزیں ایسی ہوتی ہیں جنہیں ہم سچ سمجھتے ہیں کیونکہ ہم شدت سے چاہتے ہیں کہ وہ سچ ہوں۔

میں ان چیزوں کو "دلکش افسانے" کہتا ہوں۔ ان کا اس بات پر بڑا اثر پڑتا ہے کہ ہم پیسے کے بارے میں کیسے سوچتے ہیں — خاص طور پر سرمایہ کاری اور معیشت۔

ایک دلکش افسانہ تب ہوتا ہے جب آپ ہوشیار ہوتے ہیں، آپ حل تلاش کرنا چاہتے ہیں، لیکن محدود کنٹرول اور اعلیٰ داؤ کے امتزاج کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

وہ انتہائی طاقتور ہیں۔ وہ آپ کو کسی بھی چیز کے بارے میں یقین کر سکتے ہیں۔

ایک مختصر مثال لیں۔

علی حجازی کا بیٹا بیمار تھا۔ اس کے یمنی گاؤں کے بزرگوں نے ایک لوک علاج تجویز کیا: اس کے بیٹے کے سینے میں جلتی ہوئی چھڑی کی نوک ڈال دو، اس کے جسم سے بیماری کو نکالنے کے لیے۔

اس طریقہ کار کو اپنانے کے بعد، حجازی نے نیویارک ٹائمز کو بتایا: "جب آپ کے پاس پیسے نہیں ہوں گے، اور آپ کا بیٹا بیمار ہوگا، تو آپ کس کی بات پر یقین کریں گے۔"

سائنسی طریقہ کار اور جراثیم کی دریافت سے پہلے خون بہانا، فاقہ کشی کا علاج، برائیوں کو دور کرنے کے لیے آپ کے جسم میں سوراخ کاٹنا، اور دوسرے علاج جو آپ کے انتقال میں جلدی کرنے کے سوا کچھ نہیں کرتے تھے۔ یہ پاگل پن لگتا ہے۔ لیکن اگر

آپ کو کسی حل کی اشد ضرورت ہے اور ایک اچھا حل آپ کو معلوم نہیں ہے یا آپ کے لیے آسانی سے دستیاب نہیں ہے، تو کم از کم مزاحمت کا راستہ حجازی کے استدلال کی طرف ہے: کسی بھی چیز پر یقین کرنے کے لیے تیار ہوں۔ کچھ بھی کرنے کی کوشش نہ کریں بلکہ اس پر یقین رکھیں۔

لندن کے عظیم طاعون کا ذکر کرتے ہوئے، ڈینیئل ڈیفو نے 1722 میں لکھا:

> لوگ پیشین گوئیوں اور نجومیوں، خوابوں اور کہانیوں کے اس سے زیادہ عادی تھے جتنا وہ پہلے تھے یا اس کے بعد تقویم نے انہیں خوفناک حد تک خوفزدہ کردیا... گھروں اور گلیوں کے کونے کونے پر ڈاکٹروں کے بلوں اور جاہلوں کے کاغذات سے پلستر کیا گیا تھا۔ نیم حکیم، آوازیں لگایا کرتے تھے اور لوگوں کو علاج کے لیے ان کے پاس آنے کی دعوت دیتے تھے، جو کہ عام طور پر اس طرح کی نشوونما کے ساتھ شروع کی جاتی تھی: 'طاعون کے خلاف بے مثال حفاظتی گولیاں۔ "انفیکشن کے خلاف کبھی بھی ناکام نہ رہنے والے پرزرویٹوز۔" "ہوا کی بدعنوانی کے خلاف خود مختار ہمدردی۔'

طاعون نے 18 ماہ میں لندن کے ایک چوتھائی باشندوں کو ہلاک کیا۔ آپ کسی بھی چیز کے بارے میں یقین کریں گے جب اتنا کچھ داؤ پر لگا ہو۔

اب اس بارے میں سوچیں کہ محدود معلومات کا ایک ہی مجموعہ اور زیادہ داؤ ہمارے مالیاتی فیصلوں کو کیسے متاثر کرتا ہے۔

لوگ ٹی وی پر سرمایہ کاری کی کمنٹری کیوں سنتے ہیں جس میں کامیابی کا بہت کم ٹریک ریکارڈ ہے؟ جزوی طور پر کیونکہ سرمایہ کاری میں بہت کچھ داؤ پر لگا ہوتا ہے۔ کچھ اسٹاک پکس صحیح طریقے سے حاصل کریں اور آپ زیادہ محنت کے بغیر امیر بن سکتے ہیں۔ اگر کسی کی پیشین گوئی کے سچ ہونے کا 1% امکان ہے، اور اس کے سچ ہونے سے آپ کی زندگی بدل جائے گی، تو اس پر توجہ دینا بیوقوفی کی بات نہیں ہے۔

اور بہت ساری مالی آراء ہیں کہ ایک بار جب آپ کوئی حکمت عملی یا پہلو چن لیتے

ہیں، تو آپ ان میں مالی اور ذہنی طور پر سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ اگر آپ چاہتے ہیں کہ کوئی خاص اسٹاک 10 گنا بڑھے، تو یہ آپ کا فیصلہ ہے۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ کوئی خاص اقتصادی پالیسی ہائپر انفلیشن کو جنم دے گی، تو یہ آپ کی سوچ ہے۔

یہ کم امکان والے داؤ ہو سکتے ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ ناظرین %1 موقع کی طرح کم مشکلات کو جانچ نہیں سکتے، یا نہیں جانچتے۔ بہت سے لوگ پہلے سے ایک پختہ یقین رکھتے ہیں کہ وہ جو سچ دیکھنا چاہتے ہیں وہ واضح طور پر سچ ہے۔ لیکن وہ صرف اس لیے کر رہے ہیں کہ ایک بہت بڑا نتیجہ نکلنے کا امکان موجود ہے۔

سرمایہ کاری ان واحد شعبوں میں سے ایک ہے جو انتہائی انعامات کے روزانہ مواقع فراہم کرتا ہے۔ لوگ مالیاتی اندازوں پر اس طرح یقین رکھتے ہیں کہ وہ کبھی بھی موسم کے اندازوں پر نہیں کریں گے کیونکہ اگلے ہفتے اسٹاک مارکیٹ کیا کرے گی اس کی صحیح پیشین گوئی کرنے کے انعامات موسمی پیشین گوئی کے انعامات سے بہت مختلف ہیں کہ آیا اگلے ہفتے دھوپ ہوگی یا بارش۔

غور کریں کہ %85 فعال میوچل فنڈز نے 2018 کو ختم ہونے والے 10 سالوں میں اپنے معیار سے کم کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔ آپ سوچیں گے۔ اس طرح کی خراب کارکردگی والی صنعت ایک خاص سروس والی ہوگی اور یہ کاروبار میں رہنے کے لئے مشکل وقت ہوگا۔ لیکن ان فنڈز میں تقریباً پانچ ٹریلین ڈالر کی سرمایہ کاری کی گئی ہے۔ کسی کو "اگلے وارن بفیٹ" کے ساتھ سرمایہ کاری کرنے کا موقع دیں اور وہ اس یقین کے ساتھ یقین کریں گے کہ لاکھوں لوگ اس کے پیچھے اپنی زندگی کی بچتیں لگائیں گے۔

یا برنی میڈوف کو لے لیں۔ پچھلی نظر میں اس کی پونزی اسکیم واضح ہونی چاہیے تھی۔ اس نے ریٹرن کی اطلاع دی جو کبھی مختلف نہیں ہوتی، ان کا ایک نسبتاً نامعلوم اکاؤنٹنگ فرم نے آڈٹ کیا، اور اس نے اس بارے میں زیادہ معلومات جاری کرنے سے انکار کر دیا کہ ریٹرن کیسے حاصل کیا گیا۔ اس کے باوجود میڈوف نے دنیا کے چند

انتہائی نفیس سرمایہ کاروں سے اربوں ڈالر اکٹھے کیے ہیں۔ اس نے ایک اچھی کہانی سنائی، اور لوگوں نے اس پر یقین کیا۔

یہ اس بات کا ایک بڑا حصہ ہے کہ غلطی، لچک، اور مالی خودمختاری کے لیے گنجائش کیوں ہے، اہم موضوعات جو پچھلے ابواب میں زیر بحث آئے ہیں، ناگزیر ہیں۔

آپ جو سچ دیکھنا چاہتے ہیں اور جو آپ کو قابل قبول نتیجہ حاصل کرنے کے لیے سچ ہونا چاہیے اس کے درمیان جتنا بڑا فاصلہ ہوگا، اتنا ہی زیادہ آپ اپنے آپ کو ایک دلکش مالی افسانے کا شکار ہونے سے بچا رہے ہیں۔ کسی پیشین گوئی میں غلطی کی گنجائش کے بارے میں سوچتے وقت یہ سوچنا پرکشش ہوتا ہے کہ ممکنہ نتائج آپ کے بالکل درست ہونے سے لے کر آپ کے بہت، بہت درست ہونے کی حد تک ہیں۔ لیکن سب سے بڑا خطرہ یہ ہے کہ آپ چاہتے ہیں کہ کوئی چیز اتنی بری طرح سے سچ ہو کہ آپ کی پیشین گوئی کی حد حقیقت سے باہر ہو جائے۔

2007 کی اپنی آخری میٹنگ میں فیڈرل ریزرو نے پیشین گوئی کی تھی کہ 2008 اور 2009 میں معاشی ترقی کیسی ہوگی۔ پہلے ہی کمزور ہوتی معیشت سے تنگ آ کر یہ پر امید نہیں تھا۔ اس نے ممکنہ نمو کی ایک رینج کی پیشین گوئی کی — نچلے سرے پر %1.6 نمو، اعلی سرے پر %2.8۔ یہ اس کی حفاظتی گنجائش تھی۔ حقیقت میں معیشت 2 فیصد سے زیادہ سکڑ گئی، یعنی فیڈ کا کم انتہائی تخمینہ تقریباً تین گنا کم تھا۔ کسی پالیسی ساز کے لیے سراسر کساد بازاری کی پیشین گوئی کرنا مشکل ہے، کیونکہ کساد بازاری ان کے کیریئر کو پیچیدہ بنا دے گی۔ لہٰذا بدترین صورت حال کے تخمینے بھی شاذ و نادر ہی "سست" ترقی سے بدتر کسی چیز کی توقع کرتے ہیں۔ یہ ایک دلکش افسانہ ہے، اور اس پر یقین کرنا آسان ہے کیونکہ کسی بھی بدتر کی توقع کرنا بہت تکلیف دہ ہے۔

پالیسی ساز تنقید کا آسان ہدف ہوتے ہیں، لیکن ہم سب کسی نہ کسی حد تک ایسا کرتے ہیں۔ اور ہم اسے دونوں سمتوں میں کرتے ہیں۔ اگر آپ کو لگتا ہے کہ کساد

بازاری آ رہی ہے اور آپ اپنے سٹاک کو متوقع طور پر نکال لیتے ہیں، تو آپ جو کچھ ہوتا چاہتے ہیں اس سے آپ کا معیشت کے بارے میں نظریہ اچانک خراب ہو جائے گا۔ ہر جھٹکا، ہر قصہ، ایک نشانی کی طرح نظر آئے گا کہ عذاب آ گیا ہے۔ شاید اس لیے نہیں کہ اس کے پاس ہے، لیکن اس لیے کہ آپ اسے چاہتے ہیں۔

ترغیبات ایک طاقتور محرک ہیں، اور ہمیں ہمیشہ یاد رکھنا چاہیے کہ وہ ہمارے اپنے مالی اہداف اور نقطہ نظر کو کس طرح متاثر کرتے ہیں۔ اس کو بڑھا چڑھا کر پیش نہیں کیا جا سکتا: فنانس میں غلطی کی گنجائش سے بڑی کوئی طاقت نہیں ہے، اور جتنا زیادہ داؤ پر لگا ہوگا، اتنا ہی وسیع ہونا چاہیے۔

2- ہر ایک کا دنیا کے بارے میں ایک نامکمل نظریہ ہے۔ لیکن ہم خلا کو بھرنے کے لیے ایک مسابقتی بیانیہ تشکیل دیتے ہیں۔

میری بیٹی تقریباً ایک سال کی ہے جب میں یہ لکھ رہا ہوں۔ وہ ہر چیز کے بارے میں متجسس ہے اور اتنی تیزی سے سیکھتی ہے۔

لیکن کبھی کبھی میں ان تمام چیزوں کے بارے میں سوچتا ہوں جو وہ نہیں سمجھ سکتی ہے۔

اسے کچھ معلوم نہیں کہ اس کے والد ہر صبح کام پر کیوں جاتے ہیں۔ بل، بجٹ، کیریئر، ترقیوں اور ریٹائرمنٹ کے لیے بچت کا تصور اس کے لیے بالکل اجنبی ہے۔ اسے فیڈرل ریزرو، کریڈٹ ڈیریویٹیوز، یا NAFTA کی وضاحت کرنے کی کوشش کرنے کا تصور کریں۔ ناممکن۔ لیکن اس کی دنیا تاریک نہیں ہے۔ وہ الجھنوں میں نہیں پھرتی۔

یہاں تک کہ ایک سال کی عمر میں، اس نے اپنی اندرونی داستان لکھی ہے کہ سب کچھ کیسے کام کرتا ہے۔ کمبل آپ کو گرم رکھتے ہیں، ماں کی چھلنی آپ کو محفوظ رکھتی ہے، اور کھجور کا ذائقہ اچھا لگتا ہے۔ اس کے سامنے آنے والی ہر چیز چند درجن ذہنی ماڈلز میں سے ایک میں فٹ بیٹھتی ہے جو اس نے سیکھی ہے۔ جب میں کام پر جاتا ہوں تو وہ الجھن میں نہیں رہتی، اور نہ سوچتی ہے کہ تنخواہ اور بل کیا ہیں۔ اس کے پاس صورتحال کی واضح

وضاحت ہے: والد میرے ساتھ نہیں کھیل رہے ہیں، اور میں چاہتی تھی کہ وہ میرے ساتھ کھیلیں، اس لیے میں اداس ہوں۔ اگرچہ وہ بہت کم جانتی ہے، لیکن اسے اس کا احساس نہیں ہے، کیونکہ وہ اپنے آپ کو اس بارے میں ایک مربوط کہانی سناتی ہے کہ وہ جو کچھ جانتی ہے اس کی بنیاد پر کیا ہو رہا ہے۔ ہم سب، چاہے ہماری عمر کوئی بھی ہو، ایک ہی کام کرتے ہیں۔

میری بیٹی کی طرح، میں نہیں جانتا کہ میں کیا نہیں جانتا۔ اسی لئے میں اپنے اختیار میں موجود ذہنی ماڈلز کے محدود سیٹ کے ذریعے دنیا کو سمجھانے کے لیے اتنا ہی حساس ہوں۔

اس کی طرح، میں اپنے سامنے آنے والی ہر چیز میں سب سے زیادہ قابل فہم وجوہات تلاش کرتا ہوں۔ اور، اس کی طرح، میں بھی ان میں سے بہت سے لوگوں کے بارے میں غلط ہوں، کیونکہ میں اس کے بارے میں بہت کم جانتا ہوں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے جتنا کہ میں سوچتا ہوں۔

یہ سب سے زیادہ حقائق پر مبنی مضامین کے لیے درست ہے۔

تاریخ لے لیں۔ یہ صرف چیزوں کی دوبارہ گنتی ہے جو پہلے ہی ہو چکی ہیں۔ یہ واضح اور معروضی ہونا چاہیے۔ لیکن جیسا کہ بی ایچ لڈل ہارٹ کتاب، ہم تاریخ سے کیوں نہیں سیکھتے؟ میں لکھتے ہیں کہ:

تاریخ کی تشریح تخیل اور وجدان کی مدد کے بغیر نہیں کی جا سکتی۔ شواہد کی سراسر مقدار اتنی زیادہ ہے کہ انتخاب ناگزیر ہے۔ جہاں انتخاب ہے وہاں فن ہے۔ جو لوگ تاریخ کو پڑھتے ہیں وہ اس بات کو تلاش کرتے ہیں کہ ان کو کیا درست ثابت کرتا ہے اور ان کی ذاتی رائے کی تصدیق کرتا ہے۔ وہ وفاداری کا دفاع کرتے ہیں۔ وہ تصدیق کرنے یا حملہ کرنے کے مقصد سے پڑھتے ہیں۔ وہ ہر کسی سے تکلیف دہ سچائی کا مقابلہ کرتے ہیں۔

ڈینئل کاہنی مین نے ایک بار مجھے ان کہانیوں کے بارے میں بتایا جو لوگ خود کو

ماضی کا احساس دلانے کے لیے سناتے ہیں۔ انھوں نے کہا: پچھلی نظر، ماضی کی وضاحت کرنے کی صلاحیت، ہمیں یہ وہم دیتی ہے کہ دنیا قابل فہم ہے۔ یہ ہمیں یہ وہم دیتا ہے کہ دنیا معنی رکھتی ہے، یہاں تک کہ جب اس کا کوئی مطلب نہیں ہے۔ بہت سے شعبوں میں غلطیاں کرنے میں یہ کافی ہے۔

زیادہ تر لوگ، جب کسی ایسی چیز کا سامنا کرتے ہیں جسے وہ سمجھ نہیں پاتے ہیں، تو انہیں یہ احساس نہیں ہوتا کہ وہ اسے سمجھ نہیں پا رہے ہیں کیونکہ وہ ایسی وضاحت بنا لیتے ہیں جو ان کے اپنے منفرد نقطہ نظر کی بنیاد پر سمجھ میں آتی ہے۔

دنیا کے تجربات، خواہ وہ محدود کیوں نہ ہوں۔ ہم سب چاہتے ہیں کہ ہم جس پیچیدہ دنیا میں رہتے ہیں ہم اسے سمجھنا چاہتے ہیں۔ لہٰذا ہم اپنے آپ کو کہانیاں سناتے ہیں تاکہ ان خلا کو پُر کریں جو مؤثر طریقے سے اندھے دھبے ہیں۔

یہ کہانیاں ہمارے ساتھ مالی طور پر کیا کرتی ہیں دلچسپ اور خوفناک دونوں ہو سکتی ہیں۔ جب میں اس کے کچھ حصوں سے انجان ہو جاتا ہوں کہ دنیا کیسے کام کرتی ہے تو میں پوری طرح سے غلط سمجھ سکتا ہوں کہ اسٹاک مارکیٹ ایسا کیوں برتاؤ کر رہی ہے، اس طریقے سے جو مجھے یہ جاننے کی صلاحیت پر بہت زیادہ اعتماد دیتا ہے کہ یہ آگے کیا کر سکتا ہے۔ اسٹاک مارکیٹ اور معیشت کے بارے میں پیشین گوئی کرنے کی ایک وجہ یہ ہے کہ آپ دنیا میں واحد شخص ہیں جو سوچتا ہے کہ دنیا آپ کی طرح چلتی ہے۔ جب آپ ان وجوہات کی بناء پر فیصلے کرتے ہیں جن کو میں سمجھ ہی نہیں سکتا ہوں، تو ہو سکتا ہے کہ میں آپ کی آنکھیں بند کر کے کسی ایسے فیصلے کی پیروی کروں جو آپ کے لیے صحیح ہو اور میرے لیے تباہ کن ہو۔ یہ، جیسا کہ ہم نے باب 16 میں دیکھا، بلبلے کیسے بنتے ہیں۔

جو کچھ آپ نہیں جانتے اس کے ساتھ شرائط پر آنے کا مطلب یہ ہے کہ دنیا میں جو کچھ ہوتا ہے اس میں سے کتنا کچھ آپ کے قابو سے باہر ہے۔ اور اسے قبول کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔

مارکیٹ کا اندازہ لگانے کے بارے میں سوچیں کہ ہم پیشین گوئی کرنے میں بہت، بہت خراب ہیں۔ میں نے ایک بار حساب لگایا تھا کہ اگر آپ صرف یہ مان لیں کہ مارکیٹ ہر سال اس کی تاریخی اوسط سے اوپر جاتی ہے، تو آپ کی درستگی اس سے بہتر ہے اگر آپ بڑے وال اسٹریٹ بینکوں کے 20 مارکیٹ اسٹریٹجسٹوں کی اوسط سالانہ پیشین گوئیوں پر عمل کریں۔ کساد بازاری کی پیش گوئی کرنے کی ہماری صلاحیت زیادہ بہتر نہیں ہے۔ اور چونکہ بڑے واقعات کہیں سے سامنے نہیں آتے ہیں، اس لیے پیشین گوئیاں اچھے سے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہیں، جس سے ایسی دنیا میں پیشین گوئی کا بھرم پیدا ہوتا ہے جہاں غیر متوقع واقعات زیادہ تر نتائج کو کنٹرول کرتے ہیں۔ کارل رچرڈز لکھتے ہیں: "خطرہ وہ ہے جو باقی رہ جاتا ہے جب آپ کو لگتا ہے کہ آپ نے سب کچھ سوچ لیا ہے۔"

لوگ یہ جانتے ہیں۔ میں کسی ایسے سرمایہ کار سے نہیں ملا جو حقیقی طور پر یہ سمجھتا ہو کہ مجموعی طور پر مارکیٹ کی پیشین گوئیاں درست یا مفید ہیں۔ لیکن اب بھی میڈیا اور مالیاتی مشیروں دونوں میں پیشین گوئیوں کی زبردست مانگ ہے۔ کیوں؟

ماہر نفسیات فلپ ٹیٹلاک نے ایک بار لکھا: "ہمیں یقین کرنے کی ضرورت ہے کہ ہم ایک قابل پیشین گوئی، قابل کنٹرول دنیا میں رہتے ہیں، لہٰذا ہم مستند آواز والے لوگوں کی طرف رجوع کرتے ہیں جو اس ضرورت کو پورا کرنے کا وعدہ کرتے ہیں۔"

اس ضرورت کو پورا کرنا اسے سمجھانے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔ یہ یقین کرنا چاہتے ہیں کہ ہم قابو میں ہیں ایک جذباتی خارش ہے جس کو کھرچنے کی ضرورت ہے، بجائے اس کے کہ کسی تجزیاتی مسئلے کا حساب لگا کر اسے حل کیا جائے۔ کنٹرول کا وہم غیر یقینی صورتحال کی حقیقت سے زیادہ یقینی ہوتا ہے۔ لہٰذا ہم اپنے کنٹرول میں ہونے والے نتائج کے بارے میں کہانیوں سے چمٹے رہتے ہیں۔

اس کا ایک حصہ غیر یقینی صورتحال کے شعبوں کے ساتھ درستگی کے مبہم شعبوں کے

ساتھ ہے۔

ناسا کا نیو ہورائزنز خلائی جہاز دو سال قبل پلوٹو کے پاس سے گزرا تھا۔ یہ تین ارب میل کا سفر تھا جس میں ساڑھے نو سال لگے۔ ناسا کے مطابق، اس سفر میں " جنوری 2006 میں لانچنگ کے وقت کی گئی پیشین گوئی کے مطابق تقریباً ایک منٹ کم لگا تھا"۔

اس کے بارے میں سوچو۔ ایک غیر تجربہ شدہ، دہائی کے طویل سفر میں، NASA کی پیشین گوئی %99.99998 درست تھی۔ یہ نیویارک سے بوسٹن کے سفر کی پیشین گوئی کرنے اور ایک سیکنڈ کے چار ملین ویں حصے کے اندر درست ہونے کے مترادف ہے۔

لیکن فلکی طبیعیات پیشرفت کا ایک شعبہ ہے۔ یہ انسانی رویے اور جذبات کی بے ترتیبی سے متاثر نہیں ہوتا، جیسا کہ مالیات ہے۔ کاروبار، معاشیات، اور سرمایہ کاری، غیر یقینی صورتحال کے شعبے ہیں، جن کا اثر ایسے فیصلوں سے ہوتا ہے جو صاف فارمولوں کے ساتھ آسانی سے سمجھایا جا سکتا ہے، جیسے پلوٹو کا سفر۔ لیکن ہم شدت سے چاہتے ہیں کہ یہ پلوٹو کے سفر کی طرح ہو، کیونکہ NASA کے انجینئر کا کسی نتیجے پر 99.99998٪ کنٹرول میں ہونا خوبصورت اور تسلی بخش ہے۔ یہ اتنا تسلی بخش ہے کہ ہم خود کو کہانیاں سنانے کے لیے لالچ میں آجاتے ہیں کہ ہم اپنی زندگی کے دوسرے حصوں؛ جیسے پیسے پر کتنا کنٹرول رکھتے ہیں۔

کاہن مین نے ایک بار اس راستے کا تعین کیا جو یہ کہانیاں بتاتی ہیں:

منصوبہ بندی کرتے وقت ہم اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ ہم کیا کرنا چاہتے ہیں اور کیا کر سکتے ہیں، دوسروں کے منصوبوں اور مہارتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے جن کے فیصلے ہمارے نتائج کو متاثر کر سکتے ہیں۔ ماضی کی وضاحت کرنے اور مستقبل کی پیشین گوئی کرنے میں، ہم مہارت کے کارگر کردار پر توجہ مرکوز کرتے ہیں اور قسمت کے کردار کو نظر انداز کرتے ہیں۔ ہم اس پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو ہم جانتے ہیں اور جو ہم

نہیں جانتے اسے نظر انداز کرتے ہیں، جس سے ہمیں اپنے عقائد پر حد سے زیادہ اعتماد ہوتا ہے۔

اس نے بیان کیا کہ یہ کس طرح کاروبار پر اثر انداز ہوتا ہے:

مجھے کئی مواقع ملے ہیں کہ میں بانیوں اور اختراعی اسٹارٹ اپس میں حصہ لینے والوں سے ایک سوال پوچھوں: آپ کی کوشش کا نتیجہ کس حد تک اس بات پر منحصر ہوگا کہ آپ اپنی فرم میں کیا کرتے ہیں؟ یہ واضح طور پر ایک آسان سوال ہے؛ جواب جلدی آتا ہے اور یہ کبھی بھی 80 فیصد سے کم نہیں رہا۔

یہاں تک کہ جب انہیں یقین نہیں ہے کہ وہ کامیاب ہوں گے، یہ دلیر لوگ سمجھتے ہیں کہ ان کی قسمت تقریباً مکمل طور پر ان کے اپنے ہاتھ میں ہے۔ وہ یقیناً غلط ہیں: ایک اسٹارٹ اپ کا نتیجہ اس کے حریفوں کی کامیابیوں اور مارکیٹ میں ہونے والی تبدیلیوں پر اتنا ہی منحصر ہوتا ہے جتنا کہ اس کی اپنی کوششوں پر۔ تاہم، کاروباری افراد فطری طور پر اس بات پر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ وہ سب سے بہتر جانتے ہیں—ان کے منصوبے اور اقدامات اور انتہائی فوری خطرات اور مواقع، جیسے فنڈنگ کی دستیابی۔ وہ اپنے حریفوں کے بارے میں کم جانتے ہیں اور اس لیے ایسے مستقبل کا تصور کرنا فطری سمجھتے ہیں جس میں مقابلہ بہت کم حصہ ادا کرتا ہے۔

ہم سب کسی نہ کسی حد تک ایسا کرتے ہیں۔ اور میری بیٹی کی طرح، یہ ہمیں تھوڑا سا بھی پریشان نہیں کرتا۔ ہم اندھے اور الجھے ہوئے نہیں گھومتے۔ ہمیں یہ سوچنا ہوگا کہ ہم جس دنیا میں کام کرتے ہیں اس کی بنیاد پر ہمیں کیا معلوم ہوتا ہے۔ اگر آپ کو ایسا لگتا ہے تو صبح بستر سے اٹھنا بہت مشکل ہوگا۔ لیکن خلائی مخلوق زمین پر چکر لگا رہی ہے؟

جو شخص پر اعتماد ہے وہ جانتا ہے کہ کیا ہو رہا ہے اس کی بنیاد پر جو وہ دیکھ رہا ہے لیکن وہ بالکل غلط نکلا کیونکہ وہ نہیں جان سکتا کہ ہر کسی کے ذہن میں کونسی کہانیاں ہیں؟ وہ ہم سب ہیں۔

All Togther Now

اب سب ایک ساتھ

مبارک ہو، آپ اب بھی پڑھ رہے ہیں۔اب وقت آگیا ہے کہ ہم سیکھی ہوئی چند چیزوں کو ایک ساتھ جوڑیں۔اس باب میں تھوڑا سا خلاصہ بیان کیا گیا ہے۔ چند مختصر اور قابل عمل اسباب جو بہتر مالی فیصلے کرنے میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں۔سب سے پہلے، میں آپ کو دانتوں کے ڈاکٹر کی ملاقات کے بارے میں ایک کہانی سناتا ہوں جو کہ بری رہی تھی۔ یہ ہمیں اپنے پیسوں کے ساتھ کیا کرنا ہے اس بارے میں مشورہ دینے کے خطرات کے بارے میں کچھ اہم سکھاتا ہے۔

کلیرنس ہیوز 1931 میں دانتوں کے ڈاکٹر کے پاس گئے۔اس کے منہ میں بے تحاشہ درد تھا۔اس کے دانتوں کے ڈاکٹر نے درد کو کم کرنے کے لیے اسے خام اینستھیزیا کے تحت رکھا۔جب کلیرنس گھنٹوں بعد بیدار ہوا تو اس کے 16 دانت کم تھے اور اس کے ٹانسلز نکل گئے۔

اور پھر سب کچھ غلط ہو گیا۔کلیرنس ایک ہفتہ بعد اپنی سرجری کی پیچیدگیوں سے مر گئے۔ان کی بیوی نے دانتوں کے ڈاکٹر پر مقدمہ دائر کیا، لیکن اس لیے نہیں کہ سرجری خراب ہو گئی تھی۔ 1931 میں ہر سرجری سے موت کا خطرہ تھا۔اس نے کہا، کلیرنس نے سرجری کی رضامندی نہیں دی تھی۔ اور اگر اس سے پوچھا جاتا تو وہ نہیں کر دیتے۔

یہ مقدمہ عدالتوں میں چلا، لیکن کچھ نہیں ہوا۔ 1931 میں ڈاکٹر اور مریض کے درمیان رضامندی واضح نہیں تھی۔ ایک عدالت نے اس خیال کا خلاصہ یوں کیا کہ

ڈاکٹروں کو بہترین طبی فیصلے کرنے کی آزادی کی ضرورت ہوتی ہے: "اس کے بغیر، ہم سائنس کی ترقی سے فائدہ حاصل نہیں کر سکتے۔"

تاریخ میں طب کی اخلاقیات یہ تھی کہ ڈاکٹر کا کام مریض کو ٹھیک کرنا تھا، اور مریض، ڈاکٹر کے علاج کے منصوبوں کے بارے میں کیا سوچتا ہے یہ متعلقہ نہیں تھا۔ ڈاکٹر جے کیٹز نے اپنی کتاب ،ڈاکٹر اور مریض کے درمیان کی خاموش دنیا میں اس فلسفہ کے بارے میں لکھا ہے:

ڈاکٹروں نے محسوس کیا کہ اس مقصد کو پورا کرنے کے لیے وہ اپنے مریضوں کی جسمانی اور جذباتی ضروریات کو پورا کرنے کے پابند ہیں اور اپنے مریضوں سے ان فیصلوں کے بارے میں مشاورت کیے بغیر، جو کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ خیال کہ مریض بھی اپنے ڈاکٹروں کے ساتھ فیصلوں کا بوجھ بانٹنے کے حقدار ہو سکتے ہیں کبھی بھی طب کی اخلاقیات کا حصہ نہیں تھا۔

یہ انا یا بددیانتی نہیں تھی۔ یہ دو نکات کا عقیدہ تھا:

ا۔ ہر مریض صحت یاب ہونا چاہتا ہے۔

۲۔ان کے علاج کا ایک آفاقی اور صحیح طریقہ ہے۔

اگر آپ ان دو نکات پر یقین رکھتے ہیں تو علاج کے منصوبوں میں مریض کی رضامندی کی ضرورت نہ ہونا سمجھ میں آتا ہے۔ لیکن دوا ایسے کام نہیں کرتی۔

پچھلے 50 سالوں میں میڈیکل اسکولوں نے تعلیم کو بیماری کے علاج سے ہٹا کر مریضوں کے علاج کی طرف منتقل کیا۔اس کا مطلب تھا کہ علاج کے منصوبوں کے آپشنز کا تعین کرنا، اور پھر مریض کو ان میں سے بہترین راستہ طے کرنے دینا۔ یہ رجحان جزوی طور پر مریضوں کے تحفظ کے قوانین کے ذریعے کارفرما تھا، کاٹز کی بااثر کتاب، جس میں دلیل دی گئی کہ طب میں اس کی کیا اہمیت ہے اس کے بارے میں مریضوں کے مختلف خیالات ہوتے ہیں، اس لیے ان کے عقائد کو مدنظر رکھا جانا چاہیے۔ کاٹز نے

لکھا: یہ دعویٰ کرنا خطرناک بیوقوفی ہے کہ اپنے فن اور سائنس کی مشق میں معالجین اپنے نیک ارادوں، ان کی صلاحیتوں پر بھروسہ کر سکتے ہیں کہ وہ فیصلہ کر سکیں کہ کیا کرنا صحیح ہے ... یہ اتنا آسان نہیں ہے۔ طب ایک پیچیدہ پیشہ ہے اور ڈاکٹروں اور مریضوں کے درمیان تعاملات بھی پیچیدہ ہیں۔

وہ آخری لائن اہم ہے۔ "طب ایک پیچیدہ پیشہ ہے اور ڈاکٹروں اور مریضوں کے درمیان تعاملات بھی پیچیدہ ہیں۔" آپ جانتے ہیں کہ کون سا پیشہ اس جیسا ہے؟ مالی مشورہ۔

میں آپ کو یہ نہیں بتا سکتا کہ آپ کے پیسوں کا کیا کرنا ہے، کیونکہ میں آپ کو نہیں جانتا۔ میں نہیں جانتا کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔ مجھے نہیں معلوم کہ آپ کب کیا چاہتے ہیں۔ مجھے نہیں معلوم کہ آپ اسے کیوں چاہتے ہیں۔ لہٰذا میں آپ کو یہ نہیں بتا سکتا کہ آپ کے پیسوں کا کیا کرنا ہے۔ میں آپ کے ساتھ ایسا سلوک نہیں کرنا چاہتا جس طرح ڈینٹسٹ نے کلیرنس ہیوز کے علاج میں کیا۔

لیکن ظاہر ہے کہ ڈاکٹر اور دندان ساز بیکار نہیں ہیں۔ ان کے پاس علم ہے۔ وہ مشکلات جانتے ہیں۔ وہ جانتے ہیں کہ کیا کام کرتا ہے، یہاں تک کہ اگر مریض مختلف نتائج پر پہنچتے ہیں کہ ان کے لیے کس قسم کا علاج صحیح ہے۔

مالیاتی مشیر بھی ویسے ہی ہوتے ہیں۔ پیسے اور دولت کے ساتھ کچھ عالمگیری حقائق ہوتے ہیں۔ یہاں تک کہ اگر لوگ مختلف نتائج پر پہنچتے ہیں کہ وہ ان حقائق کو اپنے مالیات پر کیسے لاگو کرنا چاہتے ہیں۔

اس انتباہ کے ساتھ، آیئے چند مختصر سفارشات پر نظر ڈالتے ہیں جو آپ کے پیسے کے ساتھ بہتر فیصلے کرنے میں آپ کی مدد کر سکتی ہیں۔

جب چیزیں ٹھیک ہو رہی ہوں تو عاجزی اور جب وہ غلط ہو جائیں تو معافی/ہمدردی تلاش کرنے کے لیے اپنے راستے سے ہٹ جائیں۔ کیونکہ یہ کبھی بھی اتنا اچھا یا

برا نہیں ہوتا جتنا یہ لگتا ہے۔ دنیا بڑی اور پیچیدہ ہے۔ قسمت اور خطرہ دونوں ہی ہیں اور انہیں پہچاننا مشکل ہے۔ اپنے اور دوسروں کا فیصلہ کرتے وقت ایسا کریں۔ قسمت اور خطرے کی طاقت کا احترام کریں اور آپ کے پاس ان چیزوں پر توجہ مرکوز کرنے کا ایک بہتر موقع ہے جو آپ کنٹرول کر سکتے ہیں۔ آپ کے پاس صحیح مثالی شخصیت تلاش کرنے کا ایک بہتر موقع ہے۔

کم انا، زیادہ دولت۔ پیسہ بچانا آپ کی انا اور آپ کی آمدنی کے درمیان فرق ہے، اور دولت وہ ہے جو آپ کو نظر نہیں آتی۔ لہٰذا دولت مستقبل میں مزید چیزیں یا مزید اختیارات حاصل کرنے کے لیے آج جو کچھ آپ خرید سکتے ہیں اس کی خواہش کو دبانے سے حاصل کیا جاتا ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کتنا کماتے ہیں، آپ کبھی بھی دولت نہیں بنا سکتے ہیں، جب تک آپ لگام نہیں لگا سکتے ہیں کہ آپ اپنے پیسے سے آج، کتنا مزہ کر سکتے ہیں۔

اپنے پیسوں کا اس طرح انتظام کریں کہ آپ رات کو چین کی نیند سو سکیں۔ یہ کہنے سے مختلف ہے کہ آپ کا مقصد سب سے زیادہ منافع کمانا ہے یا اپنی آمدنی کا ایک مخصوص فیصد بچانا ہے۔ کچھ لوگ اس وقت تک چین سے نہیں سوئیں گے جب تک وہ زیادہ سے زیادہ منافع نہ کما رہے ہوں۔ ہر ایک کا اپنا ہی طریقہ ہوتا ہے۔ لیکن اس کی بنیاد، " کیا یہ مجھے رات کو چین سے سونے دیتا ہے؟" تمام مالیاتی فیصلوں کے لیے بہترین عالمگیر رہنما اصول ہیں۔

اگر آپ ایک سرمایہ کار کے طور پر بہتر کام کرنا چاہتے ہیں، تو آپ جو سب سے زیادہ طاقتور چیز کر سکتے ہیں وہ ہے اپنے وقت کے افق کو بڑھانا۔ وقت سرمایہ کاری میں سب سے طاقتور قوت ہے۔ یہ چھوٹی چیزوں کو بڑا بناتا ہے اور بڑی غلطیاں ختم ہو جاتی ہیں۔ یہ قسمت اور خطرے کو بے اثر نہیں کر سکتا، لیکن یہ نتیجوں کو دوبارہ اس طرف دھکیلتا ہے جس کے لوگ مستحق ہوتے ہیں۔

بہت سی چیزوں کے غلط ہونے کو قبول کرنا سیکھیں۔ آپ آدھے سے زیادہ بار غلط ہو سکتے ہیں لیکن پھر بھی خوش قسمت ہو سکتے ہیں، کیونکہ چیزوں کی ایک چھوٹی سی اکثریت نتائج کی اکثریت کی ذمہ دار ہے۔ اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ اپنے پیسوں کے ساتھ کیا کر رہے ہیں آپ کو بہت ساری چیزوں کے ساتھ کام نہیں کرنا چاہیے۔ لہٰذا آپ کو انفرادی سرمایہ کاری کے بجائے اپنی مکمل قابلیت کے مطابق عمل کر کے اس بات کی پیمائش کرنی چاہیے کہ آپ نے یہ کیسے کیا ہے۔ ناقص سرمایہ کاری اور چند بقایا جات کا ایک بڑا حصہ رکھنا ٹھیک ہے۔

اپنے وقت پر قابو پانے کے لیے پیسے کا استعمال کریں، کیوں کہ آپ کا وقت پر قابو نہ رکھنا ایک ایسی طاقت ہے جو دنیا بھر میں خوشی کو دور کرتی ہے۔ جو آپ چاہتے ہیں، جب آپ چاہتے ہیں، جس کے ساتھ آپ چاہتے ہیں کرنے کی صلاحیت، جیسا کہ آپ چاہتے ہیں، جو فنانس میں موجود سب سے زیادہ حصہ ادا کرتی ہے۔

اچھے اور چمکدار بنیں۔ کوئی بھی آپ کے مال سے اتنا متاثر نہیں ہوتا جتنا آپ ہوتے ہیں۔ آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ کو ایک فینسی کار یا اچھی گھڑی چاہیے۔ لیکن جو آپ شاید چاہتے ہیں وہ احترام اور تعریف ہے۔ آپ ہارس پاور اور کروم سے زیادہ مہربانی اور عاجزی کے ذریعے ان چیزوں کو حاصل کرنے کے قابل ہیں۔

محفوظ کریں۔ بس بچاؤ۔ آپ کو بچانے کے لیے کسی خاص وجہ کی ضرورت نہیں ہے۔ کار، یا کم ادائیگی، یا طبی ایمرجنسی کے لیے بچت کرنا بہت اچھا ہے۔ لیکن ان چیزوں کے لیے بچت کرنا جن کی پیشین گوئی یا وضاحت کرنا ناممکن ہے بچانے کی بہترین وجوہات میں سے ایک ہے۔ ہر ایک کی زندگی حیرت کا ایک مسلسل سلسلہ ہے۔ وہ بچتیں جو کسی بھی چیز کے لیے مختص نہیں کی گئی ہیں زندگی کی ناگزیر صلاحیت کے خلاف ایک ہیج ہے جو آپ کو بدترین ممکنہ لمحے میں حیران کر دیتی ہے۔

کامیابی کی قیمت کا تعین کریں اور اسے ادا کرنے کے لیے تیار رہیں۔ کیونکہ قابل

قدر کوئی بھی چیز مفت نہیں ہے۔ اور یاد رکھیں کہ زیادہ تر مالیاتی اخراجات میں ظاہری قیمت کے ٹیگ نہیں ہوتے ہیں۔ غیر یقینی صورتحال، شک اور پشیمانی مالیاتی امور میں عام اخراجات ہیں۔ وہ اکثر ادائیگی کے قابل ہوتے ہیں۔ لیکن آپ کو انہیں جرمانے (ایسا جرمانہ جس سے آپ بچنا چاہیں گے) کے بجائے فیس (بغیر کسی اچھی چیز کو حاصل کرنے کے لیے ادا کرنے کے قابل قیمت) کے طور پر دیکھنا ہوگا۔

غلطی کے لیے عبادت گاہ۔ مستقبل میں کیا ہو سکتا ہے اور اچھا کرنے کے لیے آپ کو مستقبل میں کیا کرنے کی ضرورت ہے اس کے درمیان ایک فاصلہ وہی ہے جو آپ کو برداشت فراہم کرتا ہے، اور برداشت وہ چیز ہے جو وقت کے ساتھ ساتھ مرکب کو جادوئی بنا دیتی ہے۔ غلطی کا کمرہ اکثر ایک قدامت پسند ہیج کی طرح لگتا ہے، لیکن اگر یہ آپ کو کھیل میں رکھتا ہے تو یہ کئی بار ختم ہونے کی صورت میں اس کی قیمت ادا کر سکتا ہے۔

مالیاتی فیصلوں کے انتہائی سرے سے گریز کریں۔ وقت کے ساتھ ساتھ ہر کسی کے ارادے اور خواہشات بدل جاتی ہیں، اور آپ کے ماضی کے فیصلے جتنے زیادہ شدید تھے آپ کو ان پر پچھتاوا ہو سکتا ہے جیسا کہ آپ خود کرتے ہیں۔ آپ کو خطرہ مول لینا چاہیے کیونکہ یہ وقت کے ساتھ ساتھ ادا کرتا ہے۔ لیکن آپ کو تباہ کن خطرے سے بے پرواہ ہونا چاہیے کیونکہ یہ آپ کو مستقبل کے ایسے خطرات مول لینے سے روکتا ہے جن کی ادائیگی وقت کے ساتھ ساتھ ہوگی۔

اس کھیل کی وضاحت کریں جسے آپ کھیل رہے ہیں، اور اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے اعمال کسی مختلف کھیل کو چلانے والے لوگوں سے متاثر نہیں ہو رہے ہیں۔ ہوشیار، باخبر اور معقول لوگ فنانس میں اختلاف کر سکتے ہیں، کیونکہ لوگوں کے پاس بہت مختلف مقاصد اور خواہشات ہیں۔ کوئی صحیح جواب نہیں ہے۔ صرف جواب وہ جو آپ کے لیے کام کرتا ہے۔

اب میں آپ کو بتاتا ہوں کہ وہ میرے لئے کیا کام کرتا ہے۔

Confessions

اعتراف

سینڈی گوٹسمین، ایک ارب پتی سرمایہ کار جس نے کنسلٹنگ گروپ فرسٹ مین ہٹن کی بنیاد رکھی، کہا جاتا ہے کہ وہ اپنی سرمایہ کاری ٹیم کے امیدواروں سے انٹرویو کرتے وقت ایک سوال پوچھتے ہیں: "آپ کے پاس کیا ہے، اور کیوں؟" یہ نہیں کہ، "آپ کے خیال میں کون سے اسٹاک سستے ہیں؟" یا "کونسی معیشت کساد بازاری کا شکار ہے؟" بس مجھے یہ دکھایئے کہ آپ اپنے پیسے کے ساتھ کیا کرتے ہیں۔

مجھے یہ سوال پسند ہے کیونکہ یہ اس بات پر روشنی ڈالتا ہے کہ وہ اس کے بیچ میں ہوتا ہے جو اسے درست لگے، جو لوگ آپ کو مشورہ دیتے ہیں، اور جو ان کے لیے صحیح لگتا ہے، جو وہ اصل میں کرتے ہیں۔

مارننگ اسٹار کے مطابق، تمام امریکی میوچل فنڈ پورٹ فولیو مینیجرز میں سے نصف اپنی رقم کا ایک فیصد بھی اپنے فنڈز میں نہیں لگاتے۔ لیکن اس قسم کی چیزیں آپ کے خیال سے کہیں زیادہ عام ہیں۔ یو ایس سی میں میڈیسن کے پروفیسر کین مرے نے 2011 میں ایک مضمون لکھا جس کا عنوان تھا "ڈاکٹرز کیسے مرتے ہیں" جس میں یہ بتایا گیا کہ ڈاکٹر اپنے مریضوں کے لیے تجویز کردہ علاج کے مقابلے میں اپنے لیے مختلف علاج کا انتخاب کرتے ہیں۔

"ڈاکٹر ہم میں سے باقی لوگوں کی طرح نہیں مرتے،" انہوں نے لکھا۔ "ان کے بارے میں غیر معمولی بات یہ نہیں ہے کہ وہ زیادہ تر امریکیوں کے مقابلے میں کتنی توجہ

حاصل کرتے ہیں، بلکہ کتنی کم۔ ہر وقت وہ دوسروں کی موت کو روکنے میں صرف کرتے ہیں، جب وہ خود موت کا سامنا کرتے ہیں تو وہ کافی پرسکون ہوتے ہیں۔ وہ بالکل جانتے ہیں کہ کیا ہونے والا ہے، وہ انتخاب جانتے ہیں، اور انہیں عام طور پر کسی بھی قسم کی طبی دیکھ بھال تک رسائی حاصل ہوتی ہے۔ لیکن وہ نرمی سے چلے جاتے ہیں۔" ایک ڈاکٹر اپنے مریض کے کینسر کا علاج کرنے کے لئے تمام کوششیں کر سکتا ہے، لیکن اپنے لیے فالج کی دیکھ بھال کا انتخاب کر سکتا ہے۔

وہ آپ کو جو کچھ کرنے کا مشورہ دیتے ہیں اور جو وہ اپنے لیے کرتے ہیں اس میں فرق ہمیشہ برا نہیں ہوتا۔ یہ صرف اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ جب آپ اور آپ کے خاندان کو متاثر کرنے والے پیچیدہ اور جذباتی مسائل سے نمٹتے ہیں تو کوئی بھی صحیح جواب نہیں ہوتا ہے۔ کوئی آفاقی سچائی نہیں ہے۔ صرف وہی چیز ہے جو آپ اور آپ کے خاندان کے لیے کام کرتی ہے، جو آپ کرنا چاہتے ہیں وہ کیسے کیا جائے جس سے آپ آرام سے رہیں اور رات کو اچھی طرح سو سکیں۔

ایسے کچھ بنیادی اصول ہیں جن پر عمل کرنا ضروری ہے، یہ فنانس اور میڈیسن میں درست ہے، لیکن اہم مالی فیصلے اسپریڈ شیٹ یا نصابی کتابوں میں نہیں کیے جاتے ہیں۔ وہ کھانے کی میز پر کیے جاتے ہیں۔ وہ اکثر زیادہ سے زیادہ منافع حاصل کرنے کے ارادے سے نہیں کیے جاتے ہیں، بلکہ شریک حیات یا بچے کو مایوس کرنے کے مواقع کو کم سے کم کرنے کے لئے کیے جاتے ہیں۔ اس قسم کی چیزوں کے چارٹ یا فارمولوں میں خلاصہ کرنا مشکل ہے، اور وہ ایک شخص سے دوسرے شخص میں مختلف ہوتی ہیں۔ جو ایک شخص کے لیے کام کرتا ہے وہ دوسرے کے لیے کام نہیں کر سکتا۔ آپ کو تلاش کرنا ہوگا جو آپ کے لئے کام کرتا ہے۔ میرے لیے جو کام کرتا ہے وہ یہ ہے۔

میرے اہل خانہ بچت کے بارے میں کیسے سوچتے ہیں۔

چارلی منگر نے ایک بار کہا تھا "میرا ارادہ امیر بننے کا نہیں تھا۔ میں صرف خود مختار

ہونا چاہتا تھا۔

ہم پیسے کو ایک طرف چھوڑ سکتے ہیں، لیکن آزادی ہمیشہ میرا ذاتی مالی مقصد رہی ہے۔ سب سے زیادہ ریٹرن کا پیچھا کرتے ہوئے یا پر تعیش زندگی گزارنے کے لیے اپنے اثاثوں کا فائدہ اٹھانا میرے لیے بہت کم دلچسپی رکھتا ہے۔ دونوں ایسے کھیلوں کی طرح نظر آتے ہیں جسے لوگ اپنے دوستوں کو متاثر کرنے کے لیے کرتے ہیں، اور دونوں میں چھپے ہوئے خطرات ہیں۔ میں زیادہ تر صرف اپنے خاندان کے بارے میں جان کر ہر روز جاگنا چاہتا ہوں اور میں اور میری فیملی اپنی شرائط پر جو بھی کرنا چاہتے ہیں کر سکتے ہیں۔ ہمارا ہر مالیاتی فیصلہ اسی مقصد کے گرد گھومتا ہے۔

میرے والدین نے اپنے بالغ سال دو مراحل میں گزارے: گندگی ناقص اور اعتدال پسند۔ میرے والد 40 سال کی عمر میں ڈاکٹر بن گئے اور ان کے پہلے ہی تین بچے تھے۔ ڈاکٹر کی تنخواہ کمانے نے اس فرسودہ ذہنیت کو ختم نہیں کیا جو میڈیکل اسکول میں تین بھوکے بچوں کی کفالت کرنے پر مجبور کیا جاتا ہے، اور میرے والدین نے اعلیٰ بچت کی شرح کے ساتھ اپنے وسائل سے کم زندگی گزارنے کے اچھے سال گزارے۔ اس سے انہیں ایک حد تک آزادی ملی۔ میرے والد ایک ایمرجنسی روم کے ڈاکٹر تھے، ایک انتہائی تناؤ والے پیشوں میں سے ایک جس کا میں تصور کر سکتا ہوں اور ایک جس کے لیے رات اور دن کی شفٹوں کے درمیان سر کے ڈین تال کی تکلیف دہ ٹوگلنگ کی ضرورت ہوتی ہے۔ دو دہائیوں کے بعد اس نے فیصلہ کیا۔ بہت ہوا، اسی لئے انہوں نے یہ کام روک دیا اور اپنی زندگی کے اگلے مرحلہ کی طرف چل پڑے۔

یہ میرے ذہن میں رہ گیا۔ ایک صبح جاگنے اور جو کچھ آپ کر رہے ہیں اسے تبدیل کرنے کے قابل ہونا، اپنی شرائط پر، جب بھی آپ تیار ہوں، تمام مالی اہداف کی کامیابی کی طرح لگتا ہے۔ میرے نزدیک آزادی کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کام کرنا چھوڑ دیں گے بلکہ اس کا مطلب ہے کہ آپ صرف وہی کام کرتے ہیں جو آپ پسند کرتے

ہیں، جن لوگوں کے ساتھ آپ چاہیں، جب تک آپ چاہتے ہیں۔ اور کسی حد تک آزادی حاصل کرنا ڈاکٹر کی آمدنی پر انحصار کرتا نہیں ہے۔ یہ زیادہ تر آپ کی توقعات کو برقرار رکھنے اور اپنے وسائل سے نیچے رہنا ضروری ہے۔

آزادی، کسی بھی آمدنی کی سطح پر، آپ کے ذریعہ کارفرما ہے۔ بچت کی شرح اور آمدنی کی ایک خاص سطح کے بعد آپ کی بچت کی شرح آپ کی طرز زندگی کی توقعات سے زیادہ ہونے سے روکنے کو آپ کی اہلیت سے چلتی ہے۔

میں اور میری بیوی کالج میں ملے اور شادی سے پہلے ایک دوسرے کے ساتھ رہے۔ اسکول کے بعد ہم دونوں کے پاس داخلہ سطح کی تنخواہ کے ساتھ داخلہ سطح کی ملازمتیں تھیں، اور ہم ایک معتدل طرز زندگی میں بس گئے۔ تمام طرز زندگی ایک سپیکٹرم پر موجود ہیں، اور جو ایک شخص کے لیے قابل قبول ہے وہ دوسرے کے لیے شاہانہ یا غربت کی طرح محسوس ہو سکتا ہے۔ لیکن اپنی آمدنی پر ہمیں وہی ملا جو ہم نے ایک معقول اپارٹمنٹ، ایک اچھی گاڑی، مہذب کپڑے، مہذب کھانا سمجھا۔ آرام دہ، لیکن شان و شوکت والا کچھ بھی نہیں۔

ایک دہائی سے زیادہ کی بڑھتی ہوئی آمدنی کے باوجود — میں خود مالیات میں، میری بیوی صحت کی دیکھ بھال میں — ہم تب سے کم و بیش اسی طرز زندگی پر قائم ہیں۔ اس نے ہماری بچت کی شرح کو مسلسل بلند کیا ہے۔ عملی طور پر ہر ڈالر کا اضافہ بچت میں جمع ہوا ہے — ہمارے "آزادی فنڈ"۔ اب ہم اپنے وسائل سے کافی نیچے رہتے ہیں، جو آپ کو ہماری آمدنی کے بارے میں بہت کم اور طرز زندگی کو برقرار رکھنے کے ہمارے فیصلے کے بارے میں زیادہ بتاتا ہے جو ہم نے 20 کی دہائی میں قائم کیا تھا۔

ہمارے گھریلو مالیاتی منصوبے کا وہ حصہ جس پر مجھے فخر ہے کہ ہم نے طرز زندگی کی خواہشات کا مقصد کم عمری میں ہی آگے بڑھانا بند کر دیا تھا۔ ہماری بچت کی شرح کافی زیادہ ہے، لیکن ہمیں شاذ و نادر ہی ایسا محسوس ہوتا ہے کہ ہم جابرانہ طور پر کم خرچ

ہیں کیونکہ مزید چیزوں کے لیے ہماری خواہشات زیادہ نہیں بڑھی ہیں۔ ایسا نہیں ہے کہ ہماری خواہشات کا کوئی وجود نہیں ہے، ہمیں اچھی چیزیں پسند ہیں اور ہم آرام سے رہتے ہیں۔ ہم نے صرف اپنی خواہشات کو آگے بڑھنے سے روک دیا ہے۔

یہ سب کے لیے کام نہیں کرے گا، اور یہ صرف ہمارے لیے اس لئے کام کرتا ہے کیونکہ ہم دونوں اس سے یکساں طور پر متفق ہیں، ہم میں سے کوئی بھی دوسرے کے لیے سمجھوتہ نہیں کر رہا ہے۔ زیادہ تر جس چیز سے ہمیں خوشی ملتی ہے — چہل قدمی، پڑھنے، پوڈ کاسٹ — کی قیمت بہت کم ہے، اس لیے ہمیں شاذ و نادر ہی ایسا محسوس ہوتا ہے کہ ہم کھو رہے ہیں۔ غیر معمولی موقع پر جب میں اپنی بچت کی شرح پر سوال کرتا ہوں تو میں اس آزادی کے بارے میں سوچتا ہوں جو میرے والدین نے سالوں کی زیادہ بچتوں سے حاصل کی تھی، اور میں جلدی سے واپس آجاتا ہوں۔ آزادی ہمارا اولین مقصد ہے۔

آپ جو برداشت کر سکتے ہیں اس سے نیچے طرز زندگی کو برقرار رکھنے کا ایک ثانوی فائدہ نفسیاتی طور پر آپ دوسروں سے برابری کو برقرار رکھنے سے گریز کر سکتے ہیں۔ آرام سے زندگی گزارنے، جو آپ برداشت کر سکتے ہیں، زیادہ کی خواہش کے بغیر، بہت زیادہ سماجی دباؤ کو دور کرتا ہے جس کا سامنا جدید دنیا میں بہت سے لوگ کرتے ہیں۔ نسیم طالب نے وضاحت کی: "حقیقی کامیابی دماغی سکون کے لیے اپنی سرگرمیوں کو تبدیل کرنے کے لیے بھیڑ چال سے باہر نکلنا ہے۔" مجھے یہ پسند ہے۔

ہم آزادی کیمپ کے لیے اب تک پرعزم ہیں کہ ہم نے وہ کام کیے ہیں جن کا کاغذ پر کوئی مطلب نہیں بنتا۔ ہم بغیر رہن کے اپنے گھر کے مالک ہیں، جو کہ ہم نے اب تک کا سب سے برا مالی فیصلہ کیا ہے لیکن پیسے کا بہترین فیصلہ ہم نے کیا ہے۔ جب ہم نے اپنا گھر خریدا تو رہن پر سود کی شرح مضحکہ خیز حد تک کم تھی۔ کوئی بھی عقلی مشیر سستے پیسوں سے فائدہ اٹھانے اور زیادہ ریٹرن والے اثاثوں، جیسے اسٹاکس میں اضافی بچتیں لگانے کی سفارش کرے گا۔ لیکن ہمارا مقصد منطقی ہونا نہیں ہے۔ صرف نفسیاتی طور

پر معقول ہونا ہے۔

مجھے اپنے گھر کے مالک ہونے سے جو آزادانہ احساس حاصل ہوتا ہے وہ اس معلوم مالی فائدہ سے کہیں زیادہ ہے جو مجھے سستے رہن کے ساتھ اپنے اثاثوں کا فائدہ اٹھانے سے حاصل ہوتا ہے۔ ماہانہ ادائیگی کو ختم کرنا ہمارے اثاثوں کی طویل مدتی قدر کو زیادہ سے زیادہ کرنے سے بہتر محسوس ہوتا ہے۔ یہ مجھے خود مختاری محسوس کراتا ہے۔ میں اس فیصلے کا دفاع کرنے کی کوشش نہیں کرتا ان لوگوں سے جو اس کی خامیوں کی نشاندہی کرتے ہیں، یا ان لوگوں سے جو کبھی ایسا نہیں کریں گے۔ کاغذ پر یہ بے دفاع ہے۔ لیکن یہ ہمارے لیے کام کرتا ہے۔ ہمیں یہ پسند ہے۔ یہی بات اہم ہے۔ اچھے فیصلے ہمیشہ عقلی نہیں ہوتے۔ کسی وقت آپ کو خوش رہنے یا "صحیح" ہونے کے درمیان انتخاب کرنا ہوگا۔

ہم اپنے اثاثوں کا زیادہ فیصد نقد رقم میں رکھتے ہیں جتنا کہ زیادہ تر مالیاتی مشیر تجویز نہیں کریں گے، ہمارے گھر کی قیمت کے علاوہ ہمارے اثاثوں کا تقریباً 20%۔ یہ کاغذ پر بھی ناقابل دفاع ہے، اور میں دوسروں کو اس کی سفارش نہیں کر رہا ہوں۔ یہ صرف وہی ہے جو ہمارے لئے کام کرتا ہے۔

ہم ایسا کرتے ہیں کیونکہ نقد آزادی کی آکسیجن ہے، اور زیادہ اہم بات یہ ہے کہ ہم کبھی بھی اپنے اسٹاک کو فروخت کرنے پر مجبور نہیں ہونا چاہتے۔ ہم چاہتے ہیں کہ بہت زیادہ اخراجات کا سامنا کرنے پر اور اسٹاک کو ختم کرنے کی ضرورت نہ ہو تا کہ اس کا احاطہ ممکن حد تک صفر کے قریب ہو۔ شاید ہمارے پاس دوسروں کے مقابلے میں خطرہ کا ڈر کم ہے۔

لیکن میں نے ذاتی مالیات کے بارے میں جو کچھ بھی سیکھا ہے وہ مجھے بتاتا ہے کہ ہر کسی کو۔ بغیر کسی استثناء کے، بالآخر ایک بہت بڑے اخراجات کا سامنا کرنا پڑے گا جس کی انہیں توقع نہیں تھی، اور وہ ان اخراجات کے لیے خاص طور پر منصوبہ بندی نہیں

کرتے ہیں کیونکہ انہیں ان کی توقع نہیں تھی۔ ہمارے مالی معاملات کی تفصیلات جاننے والے چند لوگ پوچھتے ہیں، "آپ کس چیز کے لیے بچت کر رہے ہیں؟ ایک گھر؟ ایک کشتی؟ ایک نئی گاڑی؟" نہیں، ان میں سے کوئی نہیں۔ میں ایک ایسی دنیا کے لیے بچت کر رہا ہوں جہاں بے یقینی ہماری توقع سے زیادہ عام ہے۔ اخراجات کو پورا کرنے کے لیے اسٹاک بیچنے پر مجبور نہ ہونے کا مطلب یہ بھی ہے کہ ہم ان اسٹاکوں کو طویل ترین مدت کے لیے مرکب بنانے کے لئے اپنے پاس رکھنے کے امکانات کو بڑھا رہے ہیں۔ چارلی منگر نے اسے اچھی طرح سے بیان کیا: "مرکب بنانے کا پہلا اصول یہ ہے کہ اس میں کبھی بھی غیر ضروری طور پر مداخلت نہیں کرنی چاہیے۔"

میرے اہل خانہ سرمایہ کاری کے بارے میں کیسا سوچتے ہیں۔

میں نے اپنے کیریئر کا آغاز بطور اسٹاک چننده (stock picker) کیا۔ اس وقت ہم صرف انفرادی اسٹاک کے مالک تھے، زیادہ تر بڑی کمپنیاں جیسے برکشائر ہیتھ وے اور پراکٹر اینڈ گیمبل، ساتھ ہی کچھ چھوٹے اسٹاک جو کہ ہمیں قدر کی سرمایہ کاری سمجھا تا تھا۔ اپنے 20 کی دہائی پر واپس جا کر دیکھوں تو میرے پاس کسی بھی موقع پر 25 انفرادی اسٹاک موجود ہوتے تھے۔

مجھے نہیں معلوم کہ میں نے بطور اسٹاک چننے والا کیسے کام کیا۔ کیا میں نے مارکیٹ کو شکست دی؟ مجھے یاد ہی نہیں، کوشش کرنے والوں کی طرح، میں نے سکور یاد نہیں رکھا۔ کسی بھی طرح سے، میں نے اپنے خیالات کو تبدیل کر دیا ہے اور اب ہمارا ہر اسٹاک کم لاگت والا انڈیکس فنڈ ہے۔

میرے پاس فعال طور پر اسٹاک چننے کے خلاف کچھ نہیں ہے، یا تو آپ خود یا ایک فعال فنڈ مینیجر کو اپنی رقم دے کر۔ میرے خیال میں کچھ لوگ مارکیٹ کی اوسط سے بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کر سکتے ہیں، یہ بہت مشکل ہے، اور زیادہ تر لوگوں کے خیال سے زیادہ مشکل ہے۔ اگر مجھے سرمایہ کاری کے بارے میں اپنے خیالات کا خلاصہ کرنا ہو، تو

یہ ہے: ہر سرمایہ کار کو ایسی حکمت عملی کا انتخاب کرنا چاہیے جس میں کامیابی کے ساتھ اپنے اہداف کو پورا کرنے کے سب سے زیادہ امکانات ہوں۔ اور میرے خیال میں زیادہ تر سرمایہ کاروں کے لیے، کم لاگت والے انڈیکس فنڈ میں ڈالر کی اوسط لاگت طویل مدتی کامیابی کی سب سے زیادہ مشکلات فراہم کرے گی۔

اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ انڈیکس کی سرمایہ کاری ہمیشہ کام کرے گی۔ اس کا مطلب یہ بھی نہیں ہے کہ یہ سب کے لیے ہے۔ اور اس کا مطلب یہ بھی نہیں ہے کہ فعال اسٹاک چننا ناکام ہو جائے گا۔ عام طور پر، یہ صنعت ایک طرف یا دوسری طرف بہت زیادہ مضبوط ہو چکی ہے۔ خاص طور پر وہ لوگ جو فعال سرمایہ کاری کے سخت خلاف ہیں۔

مارکیٹ کو ہرانا مشکل ہونا چاہیے؛ کامیابی کے امکانات کم ہونے چاہئیں۔ اگر یہ نہ ہوتا تو سب یہ کرتے، اور اگر سب نے ایسا کیا تو کوئی موقع نہیں ملے گا۔ لہٰذا کسی کو حیران نہیں ہونا چاہیے کہ مارکیٹ کو شکست دینے کی کوشش کرنے والوں کی اکثریت ایسا کرنے میں ناکام رہتی ہے۔ (اعداد و شمار سے پتہ چلا ہے کہ 85% بڑے کیپ ایکٹو مینیجرز 2019 کو ختم ہونے والی دہائی کے دوران S&P 500 کو شکست نہیں دے سکے۔)

میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جو سوچتے ہیں کہ مارکیٹ کو شکست دینے کی کوشش کرنا پاگل پن ہے لیکن اپنے بچوں کو ستاروں تک پہنچنے اور پیشہ ور کھلاڑی بننے کی کوشش کرنے کی ترغیب دیتے ہیں۔ ہر ایک کی اپنی سوچ ہے۔ زندگی مشکلات سے کھیلنے کا نام ہے، اور ہم سب مشکلات کے بارے میں تھوڑا مختلف سوچتے ہیں۔

کئی سالوں کے دوران میں اس خیال پر آیا کہ ہمارے پاس اپنے خاندان کے تمام مالی اہداف کو پورا کرنے کا بہت زیادہ موقع ملے گا اگر ہم مسلسل کئی دہائیوں تک کم لاگت والے انڈیکس فنڈ میں پیسہ لگاتے رہیں، پیسے کو اکیلے مرکب کرنے کے لیے چھوڑ دیں۔

اس طرح کا نقطہ نظر ہماری فضول خرچی کی طرز زندگی سے آتا ہے۔ اگر آپ اپنے

تمام اہداف کو بغیر کسی اضافی رسک کے حاصل کر سکتے ہیں جو مارکیٹ کو پیچھے چھوڑنے کی کوشش سے آتا ہے، تو پھر کوشش کرنے کا کیا فائدہ؟ میں دنیا کا سب سے بڑا سرمایہ کار نہ بننے کا متحمل ہو سکتا ہوں، لیکن میں برا ہونے کا متحمل نہیں ہو سکتا۔ جب میں اس کے بارے میں اس طرح سوچتا ہوں، تو انڈیکس خریدنے اور اسے تھامے رکھنے کا انتخاب ہمارے لیے آسان ہے۔ میں جانتا ہوں کہ ہر کوئی اس منطق سے متفق نہیں ہوگا، خاص طور پر میرے دوست جن کا کام مارکیٹ کو شکست دینا ہے۔ میں ان کے کاموں کا احترام کرتا ہوں۔ لیکن یہ وہی ہے جو ہمارے لئے کام کرتا ہے۔

ہم ہر پے چیک سے رقم ان انڈیکس فنڈز میں لگاتے ہیں — امریکی اور بین الاقوامی اسٹاک کا مجموعہ۔ کوئی مقررہ ہدف نہیں ہے، یہ صرف وہی ہے جو ہمارے خرچ کرنے کے بعد بچا ہے۔ ہم اسی فنڈز میں ریٹائرمنٹ اکاؤنٹس کو زیادہ سے زیادہ کرتے ہیں، اور اپنے بچوں کے 529 کالج سیونگ پلانز میں حصہ ڈالتے ہیں۔ اور بس اتنا ہی۔

مؤثر طور پر ہماری تمام مالیت ایک گھر، ایک چیکنگ اکاؤنٹ، اور کچھ وینگارڈ انڈیکس فنڈز ہیں۔ یہ ہمارے لیے اس سے زیادہ پیچیدہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ مجھے یہ سادہ پسند ہے۔ سرمایہ کاری کے بارے میں میرے عقیدوں میں سے ایک یہ ہے کہ سرمایہ کاری کی کوششوں اور سرمایہ کاری کے نتائج کے درمیان بہت کم تعلق ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ دنیا ٹیل سے چلتی ہے، چند متغیر ریٹرن کی اکثریت اس کے لیے ذمہ دار ہیں۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ سرمایہ کاری کرنے کی کتنی ہی کوشش کریں گے اگر آپ دو یا تین چیزوں سے محروم رہ جائیں گے جو آپ کی حکمت عملی میں سوئی کو حرکت دیتی ہیں۔ اس کا الٹا بھی سچ ہے۔ سادہ سرمایہ کاری کی حکمت عملی اس وقت تک زبردست کام کر سکتی ہے جب تک کہ وہ ان چند چیزوں کو حاصل کر لیں جو اس حکمت عملی کی کامیابی کے لیے اہم ہیں۔ میری سرمایہ کاری کی حکمت عملی صحیح شعبے کو منتخب کرنے، یا اگلی کساد بازاری کے وقت پر انحصار نہیں کرتی ہے۔ یہ بچت کی بلند شرح، صبر اور امید پر

منحصر ہے کہ اگلی کئی دہائیوں میں عالمی معیشت قدر پیدا کرے گی۔

وہ تین چیزیں — خاص طور پر پہلی دو، جنہیں میں کنٹرول کر سکتا ہوں۔ میں نے ماضی میں اپنی سرمایہ کاری کی حکمت عملی تبدیل کی ہے۔ تو یقیناً ایک موقع ہے کہ میں اسے مستقبل میں تبدیل کروں گا۔ اس بات سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ ہم کس طرح بچت کرتے ہیں یا سرمایہ کاری کرتے ہیں مجھے یقین ہے کہ ہمارے پاس ہمیشہ آزادی کا مقصد ہوگا، اور ہم ہمیشہ وہ کریں گے جو رات کو اچھی طرح سے سونے کے لیے ہو۔ ہمارے خیال میں یہ حتمی مقصد ہے۔ پیسے کی نفسیات کی مہارت۔ لیکن ہر ایک کی اپنی اپنی سوچ ہوتی ہے۔ بیوقوف کوئی بھی نہیں ہے۔

A brief history of why the U.S consumer think the way they do

امریکی صارفین کے سوچنے اور کرنے کی مختصر تاریخ

جدید صارف کی نفسیات کو سمجھنے کے لیے اور یہ سمجھنے کے لیے کہ وہ کہاں جا رہے ہیں، آپ کو یہ جاننا ہوگا کہ وہ یہاں کیسے پہنچے۔ ہم سب یہاں کیسے پہنچے۔

اگر آپ 1945 میں سو گئے اور 2020 میں جاگ گئے تو آپ اپنے آس پاس کی دنیا کو نہیں پہچان پائیں گے۔

اس عرصے کے دوران جتنی اقتصادی ترقی ہوئی وہ عملی طور پر بے مثال ہے۔ اگر آپ نے نیویارک اور سان فرانسسکو میں دولت کی سطح دیکھی تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ اس کا موازنہ ڈیٹرائٹ کی غربت سے کریں تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ نے گھروں، کالج ٹیوشن اور صحت کی دیکھ بھال کی قیمت دیکھی تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اگر آپ نے دیکھا کہ اوسط امریکی بچت اور خرچ کے بارے میں عام طور پر کس طرح سوچتے ہیں، تو آپ حیران رہ جائیں گے۔ اور اگر آپ نے اس بارے میں سوچنے کی کوشش کی کہ یہ سب کیسے ہوا، میرا اندازہ ہے کہ آپ بالکل غلط ہوں گے۔ کیونکہ یہ بدیہی نہیں ہے، اور یہ قابل قیاس نہیں تھا۔

دوسری جنگ عظیم کے خاتمے کے بعد امریکہ میں جو کچھ ہوا وہ امریکی صارفین کی کہانی ہے۔ یہ ایک ایسی کہانی ہے جو اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد کرتی ہے کہ لوگ پیسے کے بارے میں اس طرح کیوں سوچتے ہیں جو وہ آج کرتے ہیں۔

مختصر کہانی یہ ہے: پہلے چیزیں بہت غیر یقینی تھیں، پھر وہ بہت اچھی ہو گئیں، پھر بہت بری، پھر اچھی، پھر بری، اور اب ہم یہاں ہیں۔ اور میرے خیال میں ایک داستان ہے جو تمام واقعات کو آپس میں جوڑتی ہے۔ لیکن یہ ایک کہانی ہے جو یہ بتاتی ہے کہ چیزیں کیسے ایک ساتھ فٹ بیٹھتی ہیں۔

چونکہ یہ بڑے واقعات کو آپس میں جوڑنے کی کوشش ہے، اس لیے اس عرصے کے دوران جو کچھ ہوا اس کی بہت سی تفصیلات چھوڑ دیتا ہوں۔ میں ممکنہ طور پر کسی سے بھی اتفاق کر سکتا ہوں جو اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ میں نے کیا کھویا ہے۔ یہاں مقصد ہر واقعہ کو بیان کرنا نہیں ہے۔ یہ دیکھنا ہے کہ ایک واقعہ بعد کی چیزوں کو کیسے متاثر کرتا ہے۔ اور ایک جدید صارف یہاں تک کیسے آیا۔

ا۔ اگست، 1945۔ عالمی جنگ دوئم کا اختتام۔

نیویارک ٹائمز نے لکھا کہ جاپان کا ہتھیار ڈالنا "امریکی تاریخ کا سب سے خوشی کا دن" تھا۔ لیکن ایک کہاوت ہے، "تاریخ ایک کے بعد ایک چیز ہے۔" جنگ کے خاتمے کی خوشی فوری طور پر اس سوال کے ساتھ مل گئی، "اب کیا ہوگا؟" امریکی آبادی کے 11% افراد جو کہ سولہ ملین تھے انھوں نے جنگ میں خدمات انجام دیں۔ جنگ کے آخر تک تقریباً آٹھ ملین بیرون ملک مقیم تھے۔ ان کی اوسط عمر 23 سال تھی۔ 18 مہینوں کے اندر ان میں سے 1.5 ملین کے علاوہ باقی سب گھر پہنچے اور فوج سے باہر ہو گئے۔

اور پھر کیا؟ وہ آگے کیا کرنے جا رہے تھے؟ وہ کہاں کام کرنے جا رہے تھے؟ وہ کہاں رہنے والے تھے؟

یہ دو وجوہات کی بنا پر اس دن کے سب سے اہم سوالات تھے۔ ایک، کوئی بھی جواب نہیں جانتا تھا۔ دو، اگر ان کا فوری جواب نہ دیا جا سکا، تو بہت سے ماہرین اقتصادیات کی نظر میں سب سے زیادہ امکان یہ تھا کہ معیشت دوبارہ عظیم کساد بازاری کی گہرائیوں میں چلی جائے گی۔

جنگ کے دوران تین افواج تیار ہوئیں:

مکانات کی تعمیر کا میدان رک گیا، کیونکہ عملی طور پر تمام پیداواری صلاحیت کو جنگی سامان کی تعمیر میں منتقل کر دیا گیا تھا۔ 1943 میں ماہانہ 12,000 سے کم گھر تعمیر کیے گئے تھے، جو کہ ہر امریکی شہر میں ایک سے بھی کم نئے گھر کے برابر ہے۔ واپس آنے والے فوجیوں کو رہائش کی شدید کمی کا سامنا کرنا پڑا۔

جنگ کے دوران پیدا ہونے والی مخصوص ملازمتیں — بحری جہاز، ٹینک اور ہوائی جہاز بنانا — اس کے بعد بہت ضروری نہیں تھے، اس رفتار اور شدت کے ساتھ ان کا رک جانا نجی کاروبار میں شاذ و نادر ہی دیکھنے کو ملتا ہے۔ یہ واضح نہیں تھا کہ فوجی کہاں کام کر سکتے ہیں۔

جنگ کے دوران اور اس کے فوراً بعد شادی کی شرح میں اضافہ ہوا۔ فوجی اپنی ماں کے تہہ خانے میں واپس نہیں جانا چاہتے تھے۔ وہ فوراً ایک اچھی نوکری کے ساتھ، اپنے گھر میں، ایک خاندان شروع کرنا چاہتے تھے۔

اس نے پالیسی سازوں کو تشویش میں مبتلا کر دیا، خاص طور پر چونکہ گریٹ ڈپریشن ابھی بھی ایک حالیہ یاد تھی، جو صرف پانچ سال پہلے ختم ہو چکی تھی۔ 1946 میں اقتصادی مشیروں کی کونسل نے صدر ٹرومین کو ایک رپورٹ پیش کی۔ انھوں نے اگلے چار سالوں میں مکمل پیمانے پر ڈپریشن کی وارننگ جاری کی۔ انہوں نے 1947 کے ایک علیحدہ میمو میں ٹرومین سے ملاقات کا خلاصہ کرتے ہوئے لکھا: ہوسکتا ہے کہ ہم کسی کساد بازاری کے دور میں ہوں جہاں ہمیں اپنی زمین کے بارے میں بہت زیادہ یقین رکھنا چاہیے کہ آیا کساد بازاری کی قوتیں ہاتھ سے نکل جانے کے خطرے سے دوچار ہو سکتی ہیں۔ کیا پریشانی کے حالات میں نیچے کی طرف جانے کے خطرات بڑھ رہے ہیں۔

یہ خدشہ اس حقیقت سے بڑھ گیا کہ برآمدات پر فوری طور پر ترقی کے لیے انحصار نہیں کیا جا سکتا، جنگ کے اختتام تک دو بڑی طاقتیں یورپ اور جاپان انسانی بحران میں

جکڑے جا چکے تھے، اور خود امریکہ پہلے سے کہیں زیادہ قرضوں میں دب گیا، اور براہ راست حکومتی محرک کو محدود کر دیا تھا۔ تو کیا ہم نے اس کے بارے میں کچھ کیا۔

۲۔ کم شرح سود اور امریکی صارف کی پیدائش کا ارادہ۔

جنگ کے بعد معیشت کو رواں دواں رکھنے کے لیے ہم نے سب سے پہلا کام سود کی شرح کو کم رکھنا تھا۔ یہ کوئی آسان فیصلہ نہیں تھا، کیونکہ جب فوجی گھر واپس آئے تو کپڑوں سے لے کر گاڑیوں تک ہر چیز کی کمی ہوئی، اس نے عارضی طور پر مہنگائی کو دوہرے ہندسوں میں تبدیل کر دیا۔

فیڈرل ریزرو 1951 سے پہلے سیاسی طور پر آزاد نہیں تھا۔ صدر اور فیڈ پالیسی کو مربوط کر سکتے تھے۔ 1942 میں فیڈ نے اعلان کیا کہ وہ جنگ کی مالی اعانت میں مدد کے لیے قلیل مدتی شرح 0.38% پر رکھے گا۔ اگلے سات سالوں کے لیے قیمتوں میں ایک بھی بنیادی پوائنٹ کم نہیں ہوا۔ 1950 کی دہائی کے وسط تک تین ماہ کی ٹریژری کی پیداوار 2% سے نیچے رہی۔

شرحیں کم رکھنے کی واضح وجہ یہ تھی کہ ہم نے جنگ پر خرچ کیے گئے 6 ٹریلین ڈالر کے مساوی فنانسنگ کی لاگت کو کم رکھا۔ لیکن کم شرحوں نے واپس آنے والے تمام GIs کے لیے کچھ اور بھی کیا۔ اس نے گھر، کاریں، گیجٹ اور کھلونے خریدنے کے لیے قرض لینا واقعی سستا بنا دیا۔

جو کہ ایک پاگل پالیسی ساز کے نقطہ نظر سے، عظیم تھا۔ دوسری جنگ عظیم کے بعد کے سالوں میں کھپت ایک واضح معاشی حکمت عملی بن گئی۔ کفایت شعاری کی حوصلہ افزائی اور جنگ کو فنڈ دینے کے لیے بچت کا دور تیزی سے اخراجات کو فعال طور پر فروغ دینے کے دور میں بدل گیا۔ پرنسٹن کے مورخ شیلڈن گیرون لکھتے ہیں: 1945 کے بعد، امریکہ پھر یورپ اور مشرقی ایشیا میں بچت کے فروغ کے نمونوں سے ہٹ گیا۔ سیاست دانوں، تاجروں اور مزدور رہنماؤں نے امریکیوں کو اقتصادی ترقی کو فروغ دینے کے

لیے خرچ کرنے کی ترغیب دی۔

دو چیزوں نے اسے بڑھایا۔

ایک جی آئی بل تھا، جس نے رہن کے بے مثال مواقع پیش کیے تھے۔ سولہ ملین سابق فوجی بغیر پیسے کے گھر خرید سکتے تھے، پہلے سال میں کوئی سود نہیں تھا، اور مقررہ شرحیں اتنی کم تھیں کہ ماہانہ رہن کی ادائیگی کرایہ سے کم ہو سکتی تھی۔

دوسرا صارفین کے قرضے کا دھماکہ تھا، جسے ڈپریشن دور کے ضوابط میں ڈھیل دینے سے فعال کیا گیا۔ پہلا کریڈٹ کارڈ 1950 میں متعارف ہوا۔ اور کریڈٹ کارڈز سمیت تمام قرضوں پر سود اس وقت ٹیکس میں کٹوتی کے قابل تھا۔

اس کا ذائقہ مزیدار تھا۔ تو ہم نے اسے بہت کھایا۔ ایک سادہ مجمل میں ایک سادہ کہانی:

1950 کی دہائی میں گھریلو قرضے 2000 کی دہائی کے قرضوں میں اضافے کے مقابلے میں 1.5 گنا زیادہ تیزی سے بڑھے۔

۳۔ کریڈٹ بوم اور 1930 کی دہائی کی پوشیدہ پیداواری تیزی کی وجہ سے سامان کی مانگ میں اضافہ معاشی عروج پر تھا۔

1930 کی دہائی امریکی تاریخ کی مشکل ترین معاشی دہائی تھی۔ لیکن ایک چاندی کا استر تھا جس کو نوٹس کرنے میں دو دہائیاں لگیں: ضرورت کے مطابق، عظیم کساد بازاری نے وسائل، پیداواری صلاحیت، اور جدت طرازی کو سپر چارج کیا تھا۔ ہم نے 30 کی دہائی میں پیداواری تیزی پر اتنی توجہ نہیں دی، کیونکہ سب کی توجہ اس بات پر تھی کہ معیشت کتنی خراب تھی۔ ہم نے 40 کی دہائی میں اس پر توجہ نہیں دی، کیونکہ سب کی توجہ جنگ پر تھی۔ پھر 1950 کی دہائی آئی اور ہمیں اچانک احساس ہوا، "واہ، ہمارے پاس کچھ حیرت انگیز ایجادات ہیں۔ اور ہم انہیں بنانے میں واقعی اچھے ہیں۔

آلات، کاریں، فون، ایئر کنڈیشنگ، بجلی

جنگ کے دوران بہت سے گھریلو سامان خریدنا تقریباً ناممکن تھا، کیونکہ فیکٹریوں کو بندوقیں اور جہاز بنانے کے لیے تبدیل کر دیا گیا تھا۔ اس نے GIs کی طرف سے سامان کی مانگ پیدا کی۔ جنگ ختم ہونے کے بعد شادی شدہ، زندگی کے ساتھ آگے بڑھنے کے شوقین، اور نئے سستے صارفین کے کریڈٹ کے ساتھ حوصلہ افزائی کرتے ہوئے، وہ ایک ایسی خریداری پر چلے گئے جسے ملک نے کبھی نہیں دیکھا تھا۔

فریڈرک لیوس ایلن اپنی کتاب The Big Change میں لکھتے ہیں:

جنگ کے بعد کے ان سالوں کے دوران کسان نے ایک نیا ٹریکٹر، مکئی چننے والا، ایک بجلی سے دودھ نکالنے والی مشین خریدی۔ درحقیقت اس نے اور اس کے پڑوسیوں نے، ان کے درمیان، اپنے مشترکہ استعمال کے لیے فارم مشینری کی ایک زبردست صف جمع کی۔ کسان کی بیوی کو چمکتا ہوا سفید الیکٹرک فریج ملا جس کی وہ ہمیشہ سے خواہش کرتی تھی اور گریٹ ڈپریشن کے دوران کبھی بھی اس کے قابل نہیں تھی، اور ایک تازہ ترین واشنگ مشین، اور ایک ڈیپ فریز یونٹ۔ مضافاتی خاندان نے ڈش واشنگ مشین لگائی اور پاور لان موور میں سرمایہ کاری کی۔ شہر کا خاندان ایک لانڈرومیٹ کا گاہک بن گیا اور کمرے کے لیے ایک ٹیلی ویژن سیٹ حاصل کیا۔ شوہر کا دفتر ایئر کنڈیشنڈ تھا۔ اور اسی طرح لامتناہی چیزیں۔

یہ بتانا مشکل ہے کہ یہ اضافہ کتنا بڑا تھا۔ 1942 سے 1945 تک کمرشل کاروں اور ٹرکوں کی تیاری تقریباً بند ہو گئی۔ پھر 1945 سے 1949 تک 21 ملین کاریں

فروخت ہوئیں۔ مزید 37 ملین 1955 تک فروخت ہوئیں۔

1940to1945 صرف دو ملین گھر بنے، 1945 سے 1950 سات ملین نئے گھر تعمیر ہوئے۔ 1955 تک مزید آٹھ ملین تعمیر ہوئے۔

سامان کی طلب میں اضافہ، اور چیزیں بنانے کی ہماری نئی قابلیت نے ایسی ملازمتیں پیدا کیں جو واپس آنے والے GIs کو دوبارہ کام پر لے آئیں۔ اور وہ اچھی نوکریاں بھی تھیں۔ اسے کنزیومر کریڈٹ کے ساتھ ملا دیں، اور امریکہ کی خرچ کرنے کی صلاحیت بڑھ گئی۔

فیڈرل ریزرو نے 1951 میں صدر ٹرومین کو لکھا: "1950 تک، رہائشی تعمیرات کے ساتھ صارفین کے کل اخراجات تقریباً 203 بلین ڈالر تھے، یہ 1944 کی سطح سے 40 فیصد زیادہ تھے۔"

سوال کا جواب، "یہ تمام GI جنگ کے بعد کیا کرنے جا رہے ہیں؟" اب واضح تھا۔ وہ سامان خریدنے جا رہے تھے، نئی چیزیں بنانے کے لیے اپنی ملازمتوں سے حاصل ہونے والی رقم سے، سستے ادھار کی رقم نے انہیں اور بھی زیادہ سامان خریدنے میں مدد کی۔

۴۔ منافع پہلے سے کہیں زیادہ مساوی ہیں۔

1950 کی دہائی میں معاشیات کی واضح خصوصیت یہ تھی کہ غریب ملک کو کم غریب کر کے امیر بنایا جائے۔ 1940 سے 1948 تک اوسط اجرت دوگنی ہو گئی، پھر 1963 تک دوبارہ دوگنی ہو گئی۔ اور وہ فوائد ان لوگوں پر مرکوز تھے جو دہائیوں پہلے پیچھے رہ گئے تھے۔ امیر اور غریب کے درمیان فاصلہ غیر معمولی حد تک کم ہو گیا ہے۔

لیوس ایلن نے 1955 میں لکھا:

معاشی دوڑ میں اچھے کام کرنے والوں کی بڑی برتری کافی حد تک کم ہو گئی ہے۔ یہ صنعتی ورکرز ہیں جنہوں نے بطور گروپ بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے— جیسے کہ ایک سٹیل ورکر کا خاندان جو پہلے $2,500 پر گزارہ کرتا تھا اور اب اسے

$4,500 مل رہا ہے، یا انتہائی ہنر مند مشین ٹول آپریٹر کا خاندان جس کے پاس پہلے $3,000 تھا اور اب وہ سالانہ $5,500 یا اس سے زیادہ خرچ کر سکتے ہیں۔

جہاں تک سب سے اوپر ایک فیصد کا تعلق ہے، واقعی اچھے کام کرنے والے اور امیر لوگ، جن کے ہم 16,000 ڈالر اور اس سے زیادہ کے گروپ کے طور پر درجہ بندی کر سکتے ہیں، ٹیکسوں کے بعد ان کا کل قومی آمدنی میں حصہ 1945 تک 13 فیصد سے 7 فیصد تک کم ہو گیا تھا۔

یہ قلیل مدتی رجحان نہیں تھا۔ 1950 سے 1980 تک سب سے نیچے کے 20% اجرت حاصل کرنے والوں کی حقیقی آمدنی میں تقریباً یکساں اضافہ ہوا جو اوپر والا 5% تھا۔ مساوات اجرت سے آگے بڑھ گئی۔ خواتین نے ریکارڈ تعداد میں گھر سے باہر کام کیا۔ ان کی لیبر فورس میں شرکت کی شرح جنگ کے بعد 31% سے 1955 تک 37% اور 1965 تک 40% ہو گئی۔

اقلیتوں کو بھی فائدہ ہوا۔ 1945 کے افتتاح کے بعد ایلی نور روزویلٹ نے ایک افریقی امریکی رپورٹر کے بارے میں لکھا جس نے اسے بتایا:

کیا تمہیں احساس ہے کہ بارہ سال کیا کیا؟ اگر 1933 کے استقبالیہ میں رنگ برنگے لوگوں کی ایک بڑی تعداد لائن سے نیچے چلے جاتے اور ہر کسی کے ساتھ اس طرح گھل مل جاتے جس طرح وہ آج کرتے ہیں تو ملک کا ہر اخبار اس کی اطلاع دیتا۔ ہم اسے خبر بھی نہیں سمجھتے اور ہم میں سے کوئی بھی اس کا ذکر نہیں کرے گا۔

خواتین اور اقلیتوں کے حقوق آج بھی اس کا ایک حصہ تھے۔ لیکن 40 اور 50 کی دہائی کے آخر میں مساوات کی طرف پیش رفت غیر معمولی تھی۔ کلاسوں سے باہر ہونے کا مطلب طرز زندگی کو برابر کرنا تھا۔ عام لوگوں نے Chevys چلائی۔ امیر لوگوں نے Cadillacs چلائی۔ ٹی وی اور ریڈیو نے تفریح اور ثقافت کو برابر کر دیا جس سے لوگ طبقے سے قطع نظر لطف اندوز ہوتے تھے۔ میل آرڈر کیٹالاگ لوگوں کے پہننے والے

کپڑوں اور ان کے خریدے ہوئے سامان کے برابر ہو گئے اس سے قطع نظر کہ وہ کہاں رہتے ہیں۔ ہارپر میگزین نے 1957 میں نوٹ کیا:

امیر آدمی غریب آدمی کی طرح سگریٹ پیتا ہے، اسی قسم کے استرا سے شیو کرتا ہے، اسی قسم کا ٹیلی فون، ویکیوم کلینر، ریڈیو اور ٹی وی سیٹ استعمال کرتا ہے، اس کے گھر میں اسی قسم کی روشنی اور حرارتی سامان ہوتا ہے۔ اس کی گاڑی اور غریب آدمی کے درمیان فرق معمولی ہے۔ بنیادی طور پر ان کے پاس ایک جیسے انجن، اسی طرح کی متعلقہ اشیاء ہیں۔ صدی کے ابتدائی سالوں میں آٹوموبائل کی ایک جیسی درجہ بندی ہوگئی۔

پالگراہم نے 2016 میں اس بارے میں لکھا کہ ثقافت کو برابر کرنے کے لیے صرف تین ٹی وی اسٹیشنوں نے کیا کچھ آسان کیا: اب یہ تصور کرنا مشکل ہے، لیکن ہر رات دسیوں لاکھوں خاندان اپنے ٹی وی سیٹ کے سامنے ایک ساتھ بیٹھ کر ایک ہی وقت میں ایک ہی شو دیکھتے ہوں گے۔

یہ اہم تھا۔ لوگ اپنے ساتھیوں کے مقابلے میں اپنی بھلائی کی پیمائش کرتے ہیں۔ اور 1945–1980 کے زیادہ تر عرصے میں، لوگوں کے پاس اپنے آپ سے موازنہ کرنے کے لیے ساتھیوں کی طرح نظر آنے والی بہت سی چیزیں تھیں۔ بہت سے لوگ —زیادہ تر لوگ— ایسی زندگی گزارتے تھے جو یا تو ان کے آس پاس کے لوگوں کے برابر یا کم از کم قابل فہم تھیں۔ یہ خیال کہ لوگوں کی زندگی ان کی آمدنی کے برابر ہے اس کہانی کا ایک اہم نکتہ ہے۔ جس پر ہم واپس آئیں گے۔

۵۔ قرضوں میں زبردست اضافہ ہوا۔ لیکن اسی طرح آمدنی ہوئی، اس لیے اس کا اثر بڑا نہیں تھا۔

گھریلو قرضوں میں 1947 سے 1957 تک پانچ گنا اضافہ ہوا جس کی وجہ سے استعمال کے کلچر، قرض کی نئی مصنوعات، اور حکومتی پروگراموں کے ذریعے سبسڈی دی جانے والی شرح سود، اور فیڈرل ریزرو کی طرف سے کم رکھی گئی۔ لیکن اس عرصے کے

دوران آمدنی میں اضافہ اتنا مضبوط تھا کہ گھرانوں پر اس کا اثر شدید نہیں تھا۔ اور گھریلو قرض جنگ کے بعد شروع کرنے کے لیے اتنا کم تھا۔ عظیم کساد بازاری نے اس کا اثر بہت کم کر دیا، اور جنگ کے دوران گھریلو اخراجات اس قدر کم ہو گئے کہ قرضوں کے جمع کرنے پر پابندی لگا دی گئی۔ لہذا 1947-1957 کے دوران گھریلو قرض سے آمدنی میں اضافہ قابل انتظام تھا۔

گھریلو قرض سے آمدنی آج صرف 100% سے زیادہ ہے۔ 1950، 1960 اور 1970 کی دہائیوں میں اضافے کے بعد بھی یہ 60 فیصد سے نیچے رہا۔ اس قرض میں بہت زیادہ تیزی، گھر کی ملکیت میں اضافہ کی وجہ بنا تھا۔

1900 میں گھر کی ملکیت کی شرح 47% تھی۔ یہ اگلی چار دہائیوں تک وہیں رہا۔ پھر اس نے آغاز کیا، 1945 تک 53 فیصد اور 1970 تک 62 فیصد تک پہنچ گیا۔ آبادی کا ایک بڑا حصہ اب قرض کا استعمال کر رہا ہے۔ جس تک پچھلی نسلیں رسائی حاصل نہیں کر سکی تھیں۔ اور وہ زیادہ تر اس کے ساتھ ٹھیک تھے۔

ڈیوڈ ہالبرسٹم اپنی کتاب The Fifties میں لکھتے ہیں:

وہ اپنے آپ پر اور اپنے مستقبل پر اس طرح پر اعتماد تھے کہ مشکل وقت میں پروان چڑھنے والوں کو حیرت انگیز پایا۔ وہ قرض سے نہیں ڈرتے تھے جیسا کہ ان کے والدین کو تھا۔ وہ اپنے والدین سے نہ صرف اس بات میں مختلف تھے کہ انہوں نے کتنا کمایا اور ان کی ملکیت کیا ہے بلکہ ان کے یقین میں کہ مستقبل آ چکا ہے۔ اپنے خاندانوں میں پہلے گھر کے مالکان کے طور پر، وہ اپنے ساتھ فرنیچر یا آلات خریدتے ہوئے اسٹور میں ایک نیا جوش اور فخر لے کر آئے — دوسرے اوقات میں نوجوان جوڑے نے اپنے پہلے بچے کے لیے کپڑے خریدتے ہوئے اس طرح کے جذبات کا اظہار کیا ہوگا۔ یہ ایسا ہی تھا جیسے گھر کے مالک ہونے کی کامیابی نے اتنی بڑی کامیابی کی عکاسی کی کہ اس کے لیے کچھ بھی خریدنا اچھا نہیں تھا۔

اب کچھ چیزوں کو جوڑنے کا اچھا وقت ہے، کیونکہ وہ تیزی سے اہم ہو جائیں گی: امریکہ عروج پر ہے۔ یہ ایک ساتھ عروج پر ہے جیسا کہ پہلے کبھی نہیں تھا۔ یہ قرض کے ساتھ عروج پر ہے جو اس وقت کوئی بڑی بات نہیں ہے کیونکہ یہ آمدنی کے لحاظ سے اب بھی کم ہے اور ایک ثقافتی قبولیت ہے کہ قرض کوئی خوفناک چیز نہیں ہے۔

۶۔ چیزیں ٹوٹنا شروع کرو

1973 پہلا سال تھا جب یہ واضح ہو گیا کہ معیشت ایک نئے راستے پر چل رہی ہے۔ اس سال شروع ہونے والی کساد بازاری نے بے روزگاری کو 1930 کی دہائی سے بلند ترین سطح پر پہنچا دیا۔ مہنگائی بڑھ گئی۔ لیکن جنگ کے بعد کے بڑھتے ہوئے واقعات کے برعکس، یہ بلند رہا۔ قلیل مدتی شرح سود 1973 میں 8 فیصد تک پہنچ گئی، جو ایک دہائی قبل 2.5 فیصد تھی۔ اور آپ کو یہ سب اس تناظر میں رکھنا ہوگا کہ ویتنام، فسادات اور مارٹن لوتھر کنگ، اور جان اور بوبی کینیڈی کے قتل کے درمیان کتنا خوف تھا۔

یہ تاریک ہو گیا۔

جنگ کے بعد دو دہائیوں میں دنیا کی معیشت پر امریکہ کا غلبہ رہا۔ بہت سے بڑے ممالک نے اپنی پیداواری صلاحیت کو ملبے میں اڑایا تھا۔ لیکن جیسے ہی 1970 کی دہائی سامنے آئی، وہ بدل گیا۔ جاپان عروج پر تھا۔ چین کی معیشت کھل رہی تھی۔ مشرق وسطیٰ اپنے تیل کے پٹھے جھکا رہا تھا۔

خوش قسمت معاشی فوائد اور عظیم ترین نسل کے اشتراک کردہ ثقافت کا مجموعہ — افسردگی کی وجہ سے سخت اور جنگ سے منظم تعاون میں لنگر انداز — جب Baby Boomers کی عمر میں آنا شروع ہوا۔ ایک نئی نسل جس کے بارے میں مختلف نظریہ تھا کہ ایک ہی وقت میں پچھلی دو دہائیوں کے بہت سارے معاشی ٹیل ونڈ ختم ہو گئے۔

فنانس میں ہر چیز توقعات کے تناظر میں ڈیٹا ہے۔ پچھلی صدی کی سب سے بڑی تبدیلیوں میں سے ایک اس وقت پیش آئی جب معاشی ہوائیں ایک مختلف، ناہموار سمت

میں چلنا شروع ہوئیں، لیکن لوگوں کی توقعات کی جڑیں جنگ کے بعد کی مساوات کے کلچر میں موجود تھیں۔ ضروری نہیں کہ آمدنی کی برابری ہو، حالانکہ وہاں ایسا تھا۔ لیکن طرز زندگی اور کھپت کی توقعات میں مساوات؛ یہ خیال کہ 50ویں پرسنٹائل آمدنی حاصل کرنے والے کو 80ویں یا 90ویں پرسنٹائل والے شخص سے ڈرامائی طور پر مختلف زندگی نہیں گزارنی چاہیے۔ اور یہ کہ 99ویں پرسنٹائل میں سے کسی نے بہتر زندگی گزاری، لیکن پھر بھی ایسی زندگی جسے 50ویں پرسنٹائل میں کوئی بہتر سمجھ سکتا ہے۔ امریکہ نے 1945-1980 کے زیادہ تر عرصے میں اسی طرح کام کیا۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کو لگتا ہے کہ یہ اخلاقی طور پر صحیح ہے یا غلط۔ یہ صرف اہمیت رکھتا ہے کہ یہ ہو چکا۔

توقعات ہمیشہ حقائق سے سست ہوتی ہیں۔ اور 1970 کی دہائی کے اوائل سے لے کر 2000 کی دہائی کے اوائل کے درمیان کے سالوں کے معاشی حقائق یہ تھے کہ ترقی جاری رہی، لیکن زیادہ ناہموار ہو گئی، پھر بھی لوگوں کی توقعات میں تبدیلی نہیں آئی کہ ان کے طرز زندگی کا ان کے ساتھیوں سے موازنہ کیا جائے۔

۷۔ بوم دوبارہ شروع ہوتا ہے، لیکن یہ پہلے سے مختلف ہے۔

رونالڈ ریگن کا 1984 میں امریکہ میں صبح کے اشتہار میں اعلان کیا:

امریکہ میں ایک بار پھر صبح ہو گئی ہے۔ آج ہماری ملکی تاریخ میں پہلے سے کہیں زیادہ مرد اور خواتین کام پر جائیں گے۔ سود کی شرح 1980 کی ریکارڈ بلندیوں کے نصف کے ساتھ، آج تقریباً 2,000 خاندان نئے گھر خریدیں گے، جو پچھلے چار سالوں میں کسی بھی وقت سے زیادہ ہیں۔ آج سہ پہر 6,500 نوجوان مرد اور خواتین کی شادی ہو جائے گی، اور صرف چار سال پہلے کے مقابلے میں نصف سے بھی کم افراط زر کے ساتھ، وہ اعتماد کے ساتھ مستقبل کی طرف دیکھ سکتے ہیں۔

یہ ہائپربل نہیں تھا۔ جی ڈی پی کی شرح نمو 1950 کے بعد سب سے زیادہ تھی۔ 1989 تک سات سال پہلے کے مقابلے میں چھ ملین کم بیروزگار امریکی تھے۔ 1982

اور 1990 کے درمیان S&P 500 میں تقریباً چار گنا اضافہ ہوا۔ 1990 کی دہائی میں کل حقیقی GDP نمو تقریباً 1950 کی دہائی کے برابر تھی۔

صدر کلنٹن نے اپنی 2000 کی اسٹیٹ آف دی یونین تقریر میں فخر کیا:

ہم 20 ملین سے زیادہ نئی ملازمتوں کے ساتھ نئی صدی کا آغاز کرتے ہیں۔ 30 سے زائد سالوں میں تیز ترین اقتصادی ترقی؛ 30 سالوں میں سب سے کم بے روزگاری کی شرح؛ 20 سالوں میں غربت کی سب سے کم شرح؛ ریکارڈ پر سب سے کم افریقی امریکی اور ہسپانوی بے روزگاری کی شرح؛ 42 سالوں میں پہلی بار بیک ٹو بیک سرپلسز؛ اور اگلے مہینے، امریکہ ہماری پوری تاریخ میں اقتصادی ترقی کی طویل ترین مدت حاصل کرے گا۔ ہم نے ایک نئی معیشت بنائی ہے۔

اس کا آخری جملہ اہم تھا۔ یہ ایک نئی معیشت تھی۔ 1945-1973 کی معیشت اور 1982-2000 کے عرصے کی معیشت میں سب سے بڑا فرق یہ تھا کہ ترقی کی ایک ہی مقدار بالکل مختلف جیبوں میں داخل ہوئی۔

آپ نے شاید ان نمبروں کو پڑھا ہے لیکن وہ دوبارہ پڑھنے کے قابل ہیں۔ [illegible] لکھتا ہے: 1993 اور 2012 کے درمیان، سب سے اوپر 1 فیصد نے اپنی آمدنی میں 86.1 فیصد اضافہ دیکھا، جب کہ نیچے والے 99 فیصد نے صرف 6.6 فیصد اضافہ دیکھا۔

جوزف سٹگ لٹز نے 2011 میں کہا: جبکہ سب سے اوپر 1 فیصد نے گزشتہ دہائی کے دوران اپنی آمدنی میں 18 فیصد اضافہ دیکھا ہے، درمیان میں رہنے والوں نے اپنی آمدنی میں کمی دیکھی ہے۔ صرف ہائی اسکول کی ڈگریوں کے حامل مردوں کے لیے، گراوٹ انتہائی تیز رہی ہے۔ صرف پچھلی سہ ماہی میں 12 فیصد۔ یہ جنگ کے بعد ہونے والی فلیٹننگ کے تقریباً برعکس تھا۔

ایسا کیوں ہوا معاشیات میں سب سے بری بحثوں میں سے ایک ہے، صرف اس بحث میں سرفہرست ہے کہ ہمیں اس کے بارے میں کیا کرنا چاہیے۔ سب سے اہم بات

یہ ہے کہ گزشتہ 35 سالوں میں شدید عدم مساوات ایک طاقت بن گئی، اور یہ ایک ایسے عرصے کے دوران ہوا جہاں ثقافتی طور پر، امریکی WW2 کے بعد کی معیشت میں جڑے دو نظریات پر قائز تھے: ایک یہ کہ آپ کو دوسرے امریکیوں کی طرح طرز زندگی گزارنی چاہیے۔ اور دوسرا یہ کہ اس طرز زندگی کی مالی اعانت کے لیے قرض لینا قابل قبول ہے۔

۸۔ بڑا پھیلاو۔

امریکیوں کے ایک چھوٹے سے گروپ میں بڑھتی ہوئی آمدنی نے اس گروپ کو طرز زندگی سے الگ کر دیا۔ انہوں نے بڑے گھر خریدے، اچھی کاریں خریدیں، مہنگے اسکولوں میں گئے، اور لے گئے۔ پسند کی چھٹیاں لیں۔ اور باقی سب دیکھ رہے تھے۔ 80 اور 90 کی دہائی میں میڈیسن ایونیو اور اس کے بعد انٹرنیٹ کے ذریعے۔ قانونی طور پر امیر امریکیوں کے ایک چھوٹے سے حصے کے طرز زندگی نے امریکیوں کی اکثریت کی امنگوں کو متاثر کیا، جن کی آمدنی نہیں بڑھ رہی تھی۔

مساوات اور یکجہتی کا کلچر جو 1950-1970 کی دہائی سے نکلا ہے۔ ایک انویسٹمنٹ بینکر جو ایک سال میں $900,000 کماتا ہے، دو مرسڈیز کے ساتھ 4,000 مربع فٹ کا گھر خریدتا ہے اور اپنے تین بچوں کو پیپرڈائن بھیجتا ہے۔ وہ اسے برداشت کر سکتا ہے۔ پیٹر، ایک بینک برانچ مینیجر، جو ایک سال میں $80,000 کماتا ہے، جو کو دیکھتا ہے اور اسی طرح کی طرز زندگی گزارنے کے حقدار ہونے کا شعوری احساس محسوس کرتا ہے، کیونکہ پیٹر کے والدین یقین رکھتے تھے۔ اور ان میں یہ بات ڈالی تھی کہ امریکیوں کا طرز زندگی اتنا مختلف نہیں تھا چاہے مختلف نوکریاں ہوں۔ اس کے والدین اپنے دور میں ٹھیک تھے، کیونکہ آمدنی ایک سخت تقسیم میں گر گئی تھی۔ لیکن یہ تب تھا۔ پیٹر ایک مختلف دنیا میں رہتا ہے۔ لیکن اس کی توقعات اس کے والدین سے زیادہ نہیں بدلی؛ چاہے حقائق ہی ہوں۔

تو پیٹر کیا کرتا ہے؟

وہ ایک بہت بڑا رہن نکالتا ہے۔ اس کے پاس $45,000 کریڈٹ کارڈ کا قرض ہے۔ وہ دو کاریں لیز پر لیتا ہے۔ اس کے بچے طلباء کے بھاری قرضوں کے ساتھ فارغ التحصیل ہوں گے۔ وہ اس چیز کا متحمل نہیں ہو سکتا، جو کر سکتا ہے، لیکن اسے اس طرز زندگی کے لیے دھکیل دیا گیا ہے۔ یہ ایک بڑی کھینچا تانی ہے۔

یہ کسی کے لیے مضحکہ خیز معلوم ہوتا 1930 کی دہائی میں لیکن ہم نے جنگ کے خاتمے کے بعد 75 سال گھریلو قرضوں کی ثقافتی قبولیت کو فروغ دینے میں گزارے ہیں۔ ایک ایسے وقت کے دوران جب اوسط اجرت فلیٹ تھی، نئے امریکی گھر میں 50 فیصد اضافہ ہوا۔ اوسطاً نئے امریکی گھر میں اب مکینوں سے زیادہ باتھ روم ہیں۔ تقریباً نصف کے پاس چار یا اس سے زیادہ بیڈ روم ہیں، جو 1983 کے لحاظ سے 18 فیصد سے زیادہ ہیں۔

1975 اور 2003 کے درمیان افراط زر کے لیے ایڈجسٹ کردہ اوسط کار قرض دگنی سے بھی زیادہ ہو گیا، $12,300 سے $27,900۔ اور آپ جانتے ہیں کہ کالج کے اخراجات اور طلباء کے قرضوں کا کیا ہوا۔ گھریلو قرض سے آمدنی 1963 سے 1973 تک تقریباً برابر رہی۔ پھر یہ 1973 میں تقریباً 60 فیصد سے بڑھ کر 2007 تک 130 فیصد سے زیادہ ہو گیا، اور اوپر گیا، اور اوپر گیا۔

یہاں تک کہ جب 1980 کی دہائی کے اوائل سے لے کر 2020 تک سود کی شرحیں کم ہوئیں، قرض کی خدمت کی ادائیگیوں میں جانے والی آمدنی کا فیصد بڑھ گیا۔ اور یہ کم آمدنی والے گروہوں کی طرف جھک گیا۔ قرض اور لیز کی ادائیگیوں کی طرف جانے والی آمدنی کا حصہ سب سے زیادہ آمدنی والے گروہوں کے لیے صرف 8% سے زیادہ ہے — جن کی آمدنی سب سے زیادہ ہے — لیکن 50 فیصد سے نیچے والوں کے لیے 21% سے زیادہ ہے۔

اس چڑھتے ہوئے قرض اور 1950 اور 60 کی دہائی کے دوران ہونے والے قرضوں میں اضافے کے درمیان فرق یہ ہے کہ حالیہ زیادتی ایک اونچی بنیاد سے شروع ہوئی۔ ماہر اقتصادیات ہائیمن منسکی نے قرض کے بحران کے آغاز کو یوں بیان کیا: وہ لمحہ جب لوگ اپنی خدمات سے زیادہ قرض لیتے ہیں۔ یہ ایک بدصورت، تکلیف دہ لمحہ ہے۔

۹۔ ایک بار جب کوئی تمثیل پائی جاتی ہے تو اسے پھیرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

2008 کے بعد بہت سا قرض دیا گیا۔ اور پھر سود کی شرحیں گر گئیں۔ آمدنی کے فیصد کے طور پر گھریلو قرضوں کی ادائیگی اب 35 سالوں میں کم ترین سطح پر ہے۔ لیکن اس کے ردعمل میں 2008 تک ہمیں یہاں تک پہنچانے والے کچھ رجحانات کو برقرار رکھا۔ مقداری نرمی دونوں نے اقتصادی روک تھام کی۔ اثاثوں کی قیمتوں میں اضافہ، ان لوگوں کے لیے جو ان کے مالک تھے۔ زیادہ تر امیر لوگ۔

پچھلے 20 سالوں میں ٹیکسوں میں کٹوتیاں بنیادی طور پر زیادہ آمدنی والوں کے لیے ہوئی ہیں۔ زیادہ آمدنی والے لوگ اپنے بچوں کو بہترین کالجوں میں بھیجتے ہیں۔ وہ بچے زیادہ آمدنی حاصل کرنے کے لیے آگے بڑھ سکتے ہیں اور کارپوریٹ قرض میں سرمایہ کاری کر سکتے ہیں جو کہ فیڈ کی طرف سے روک دیا جائے گا، اپنے اسٹاک جو مختلف حکومتی پالیسیوں کے ذریعے سپورٹ کیے جائیں گے، وغیرہ۔

ان میں سے کوئی بھی چیز اپنے آپ میں مسئلہ نہیں ہے، یہی وجہ ہے کہ وہ اپنی جگہ پر رہتی ہیں۔ لیکن وہ اس بڑی چیز کی علامت ہیں جو 1980 کی دہائی کے اوائل سے ہوا ہے: معیشت کچھ لوگوں کے لیے دوسروں کے مقابلے بہتر کام کرتی ہے۔ کامیابی اتنی قابلیت نہیں ہے جتنی پہلے تھی اور، جب کامیابی دی جاتی ہے، تو اسے پچھلے ادوار کے مقابلے میں زیادہ فوائد کے ساتھ نوازا جاتا ہے۔

آپ کو یہ سوچنے کی ضرورت نہیں ہے کہ یہ اخلاقی طور پر صحیح ہے یا غلط۔ اور، ایک بار پھر، اس کہانی میں اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ ایسا کیوں ہوا۔ یہ صرف اہمیت رکھتا

ہے کہ یہ واقع ہوا، اور اس کی وجہ سے معیشت لوگوں کی توقعات سے ہٹ گئی جو جنگ کے بعد طے کی گئی تھیں: یہ کہ ایک وسیع متوسط طبقہ ہے، جس میں منظم عدم مساوات نہیں ہے، جہاں آپ کے پڑوسی اور سڑک سے چند میل دور رہتے ہیں۔ زندگی جو آپ سے بہت ملتی جلتی ہے۔

اس کی ایک وجہ یہ توقعات ہیں۔ تقریباً 35 سال بعد جب وہ حقیقت سے دور ہو گئے لیکن جب وہ درست تھے تو بہت سارے لوگوں کے لیے وہ بہت اچھا محسوس کرتے تھے۔ کوئی اچھی چیز — یا کم از کم یہ تاثر کہ یہ اتنا اچھا تھا — چھوڑنا آسان نہیں ہے۔ اس لیے لوگوں نے اسے نہیں چھوڑا۔ وہ اسے واپس چاہتے ہیں۔

۱۰۔ ڈونلڈ ٹرمپ ہر ایک گروپ کی نمائندگی کرتے ہوئے چیختے ہوئے کہتے ہیں،
"ان سب کو روکو، میں روکنا چاہتا ہوں۔"

ان کے چیخنے کی تفصیلات مختلف ہیں، لیکن وہ سب چیخ رہے ہیں — کم از کم جزوی طور پر — کیونکہ چیزیں ان کے لیے جنگ کے بعد کی توقع کے تناظر میں کام نہیں کر رہی ہیں کہ چیزیں تقریباً ہر ایک کے لیے ایک جیسی ہونی چاہیے۔

آپ ٹرمپ کے عروج کو صرف آمدنی میں عدم مساوات سے جوڑنے پر طنز کر سکتے ہیں۔ اور آپ کو معلوم ہونا چاہیے کہ ہمیشہ پیچیدگی کی تہیں گہری ہوتی ہیں۔ لیکن یہ اس کا ایک اہم حصہ ہے جو لوگوں کو سوچنے پر مجبور کرتا ہے، "میں اس دنیا میں نہیں رہتا جس کی مجھے توقع تھی۔ یہ مجھے پریشان کرتا ہے۔ تو یہ بھاڑ میں جائے . اور آپ کو میں بالکل مختلف چیز کے لیے لڑنے کے لئے لے جا رہا ہوں، کیونکہ یہ جو کچھ بھی ہے کام نہیں کر رہا ہے۔

اس ذہنیت کو لے کر اسے فیس بک، انسٹاگرام اور کیبل نیوز کی طاقت تک پہنچائیں — جہاں لوگ پہلے سے کہیں زیادہ جاندار ہیں کہ دوسرے لوگ کیسے رہتے ہیں۔ یہ شعلے پر پٹرول ہے۔ بینیڈکٹ ایونز کا کہنا ہے کہ "انٹرنیٹ جتنا زیادہ لوگوں کو

نئے نقطۂ نظر سے روشناس کراتا ہے، لوگوں کو غصہ آتا ہے کہ مختلف نظریات موجود ہیں۔" یہ جنگ کے بعد سے ایک بڑی تبدیلی ہے۔

معیشت جہاں معاشی آراء کی حد چھوٹی تھی، دونوں اس لیے کہ نتائج کی اصل حد کم تھی اور اس لیے کہ یہ دیکھنا اور سیکھنا اتنا آسان نہیں تھا کہ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں اور وہ کیسے رہتے ہیں۔ میں مایوسی کا شکار نہیں ہوں۔ معاشیات چکروں کی کہانی ہے۔ چیزیں آتی ہیں، چیزیں جاتی ہیں۔

بے روزگاری کی شرح اب دہائیوں میں سب سے کم ہے۔ اجرتیں اب امیروں کی نسبت کم آمدنی والے کارکنوں کے لیے زیادہ تیزی سے بڑھ رہی ہیں۔ گرانٹس کے شامل ہونے کے بعد کالج کے اخراجات بڑھتے ہی رک جاتے ہیں۔ میرا اندازہ ہے کہ زیادہ تر واپس نہیں جانا چاہیں گے۔

لیکن اس کہانی کا ایک مرکزی موضوع یہ ہے کہ توقعات زمین پر حقیقت کے مقابلے میں آہستہ چلتی ہیں۔ یہ اس وقت درست تھا جب لوگ 1950 کی دہائی کی توقعات سے چمٹے ہوئے تھے کیونکہ اگلے 35 سالوں میں معیشت بدل گئی تھی۔ اور یہاں تک کہ اگر آج ایک متوسط طبقے کی تیزی شروع ہوئی ہے، توقع ہے کہ مشکلات ہر ایک کے خلاف کھڑی ہیں لیکن جو سب سے اوپر ہیں وہ آس پاس رہ سکتے ہیں۔

لہٰذا "یہ کام نہیں کر رہا ہے" کا دور آس پاس رہ سکتا ہے۔ اور "ہمیں بالکل نئی چیز کی ضرورت ہے، ابھی، جو کچھ بھی ہے"۔ جو، ایک طرح سے، ان واقعات کا حصہ ہے جس کی وجہ سے دوسری جنگ عظیم جیسی چیزیں شروع ہوئیں، جہاں سے یہ کہانی شروع ہوئی۔ تاریخ صرف ایک کے بعد ایک بری چیز لاتی ہے۔

حاشیہ جات (تفصیل)

(1)Bull Market، ایک ایسی مارکیٹ جس میں حصص کی قیمتیں گرتی ہیں،اس میں فروخت کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔

(2)Spread sheet، اسپریڈ شیٹ یا ورک شیٹ قطاروں اور کالموں سے بنی فائل ہے جو ڈیٹا کو مؤثر طریقے سے ترتیب دینے اور عددی ڈیٹا کا حساب لگانے میں مدد کرتی ہے۔

(3)401 (k)Plan، 401(k) پلان ایک ریٹائرمنٹ سیونگ پلان ہے جو بہت سے امریکی آجروں کی طرف سے پیش کیا جاتا ہے جس میں سیور کے لیے ٹیکس کے فوائد ہوتے ہیں۔اس کا نام یو ایس انٹرنل ریونیو کوڈ (IRC) کے ایک حصے کے نام پر رکھا گیا ہے۔

(4)Index fund، انڈیکس فنڈ ایک قسم کا میوچل فنڈ یا ایکسچینج ٹریڈڈ فنڈ (ETF) ہے جس کا ایک پورٹ فولیو مالیاتی مارکیٹ انڈیکس کے اجزاء سے ملنے یا ٹریک کرنے کے لیے بنایا گیا ہے، جیسے اسٹینڈرڈ اینڈ پورز 500 انڈیکس (500S&P)۔

(5)Hedge fund، ایک آف شور انویسٹمنٹ فنڈ، جو عام طور پر پرائیویٹ لمیٹڈ پارٹنرشپ کے طور پر تشکیل دیا جاتا ہے، جو کریڈٹ یا ادھار شدہ سرمائے کا استعمال کرتے ہوئے بنایا جاتا ہے

(6)G.I Bill، GI بل، کالج، گریجویٹ اسکول، اور تربیتی پروگراموں کی ادائیگی میں مدد کرتے ہیں۔1944 سے، GI بل نے اہل تجربہ کار فوجیوں اور ان کے خاندان کے اراکین کو اسکول یا تربیت کے تمام یا کچھ اخراجات کو پورا کرنے کے لیے رقم حاصل کرنے میں مدد کی ہے۔

(7)Mainframe computers، مین فریمز اعلیٰ کارکردگی والے کمپیوٹرز ہیں جن میں بڑی مقدار میں میموری اور پروسیسرز ہیں جو حقیقی وقت میں اربوں سادہ حسابات اور لین دین پر کارروائی کرتے ہیں۔

(8)Time sharing، ٹائم شیئرنگ ایک مرکزی کمپیوٹر کو ڈسٹنٹ پر بیٹھے صارفین کی ایک بڑی تعداد کے ذریعے شیئر کرنے کی اجازت دیتی ہے۔

(9)Fortune 500، فارچیون 500 ایک سالانہ فہرست ہے جو فارچیون میگزین کے ذریعہ

مرتب اور شائع کی گئی ہے جو کہ ان کے متعلقہ مالی سالوں کی کل آمدنی کے لحاظ سے ریاستہائے متحدہ کی سب سے بڑی کارپوریشنوں میں سے 500 کا درجہ رکھتی ہے۔

(10)Goldman Sachs Group Inc.، ایک معروف عالمی مالیاتی ادارہ ہے جو ایک بڑے اور متنوع کلائنٹ بیس کو مالیاتی خدمات کی ایک وسیع رینج فراہم کرتا ہے جس میں کارپوریشنز، مالیاتی ادارے، حکومتیں اور افراد شامل ہیں۔

(11)Private equity، پرائیویٹ ایکویٹی سرمایہ کاری کی شراکت کی وضاحت کرتی ہے کمپنیوں کو فروخت کرنے سے پہلے خریدتی اور ان کا انتظام کرتی ہے۔پرائیویٹ ایکویٹی فرمیں ادارہ جاتی ا تسلیم شدہ سرمایہ کاروں کی جانب سے ان کے سرمایہ کاری کے فنڈز چلاتی ہیں۔

(12)Short the market، ایک "مختصر" پوزیشن عام طور پر اس اسٹاک کی فروخت ہو ہے جو آپ کے پاس نہیں ہے۔مختصر فروخت کرنے والے سرمایہ کاروں کو یقین ہے کہ اسٹاک کی قیمت کی ق میں کمی آئے گی۔اگر قیمت کم ہوتی ہے، تو آپ کم قیمت پر اسٹاک خرید سکتے ہیں اور منافع کما سکتے ہیں۔

(13)betting stock، مارکیٹ کے خلاف شرط لگانے کا مطلب ہے اس طریقے سے سرما کاری کرنا جو اسٹاک مارکیٹ کے گرنے پر منافع میں بدل جائے۔اگر اسٹاک مارکیٹ میں اضافہ ہوتا ہے آپ مارکیٹ کے خلاف شرط لگا کر پیسے کھو دیں گے۔آپ مارکیٹ کے خلاف آپشنز استعمال کر کے یا خصو میوچل فنڈز اور ETFs کے ساتھ شرط لگا سکتے ہیں۔

(14)VC Firms، وینچر کیپیٹل (VC) کا استعمال عام طور پر اسٹارٹ اپس اور دیگر کاروبار کی مدد کے لیے کیا جاتا ہے جس میں خاطر خواہ اور تیز رفتار ترقی کی صلاحیت ہوتی ہے۔VC فرمیں امید اسٹارٹ اپس یا اس سے بھی بڑے وینچر فنڈز میں سرمایہ کاری کرنے کے لیے محدود شراکت داروں (Ps سے رقم اکٹھی کرتی ہیں۔

(15)margin loanm، مارجن لون آپ کو ان سیکیورٹیز کی قیمت کے خلاف قرض لینے اجازت دیتا ہے جو آپ پہلے سے ہی رکھتے ہیں۔یہ ایک سود پر مشتمل قرض ہے جسے مختلف وجوہات کی فنڈز تک رسائی حاصل کرنے کے لیے استعمال کیا جا سکتا ہے جو سرمایہ کاری اور غیر سرمایہ کاری دونوں ضروریات کو پورا کرتی ہے۔

(16)Bull marketm، ایک ایسی مارکیٹ جس میں حصص کی قیمتیں بڑھ رہی ہیں، خریدارو حوصلہ افزائی کر رہی ہے۔

(17)Synaptic connection، نیوران کے درمیان روابط کو Synapses کہتے

یہ بنیادی طور پر ایک کنکشن ہے: جس میں ایک سیل دوسرے سے بات کرتا ہے

(18)Retention Bonus، ملازم برقرار رکھنے کا بونس (ERB) ایک مالی ترغیب ہے جو ملازم کو مطمئن رکھنے کے لیے ان کی تنخواہ کے اوپر ایک اضافی ادائیگی کی پیشکش کرتا ہے، جس کا مقصد انہیں کمپنی میں زیادہ دیر تک رکھنا ہے۔

(19)Russell 3000، انڈیکس سب سے بڑی 3,000 امریکی کمپنیوں کی کارکردگی کی پیائش کرتا ہے جو سرمایہ کاری کے قابل امریکی ایکویٹی مارکیٹ کے تقریباً 96% کی نمائندگی کرتی ہیں۔

(20)DOTCOM Bubble، ڈاٹ کام بلبلہ، جسے انٹرنیٹ ببل بھی کہا جاتا ہے، 1995 اور 2000 کے درمیانی عرصے کا حوالہ دیتا ہے جب سرمایہ کاروں نے انٹرنیٹ پر مبنی اسٹارٹ اپس میں اس امید پر پیسہ لگایا کہ یہ نئی کمپنیاں جلدی منافع میں بدل جائیں گی۔

☆☆☆

کیا آپ نے آج درود شریف پڑھا؟

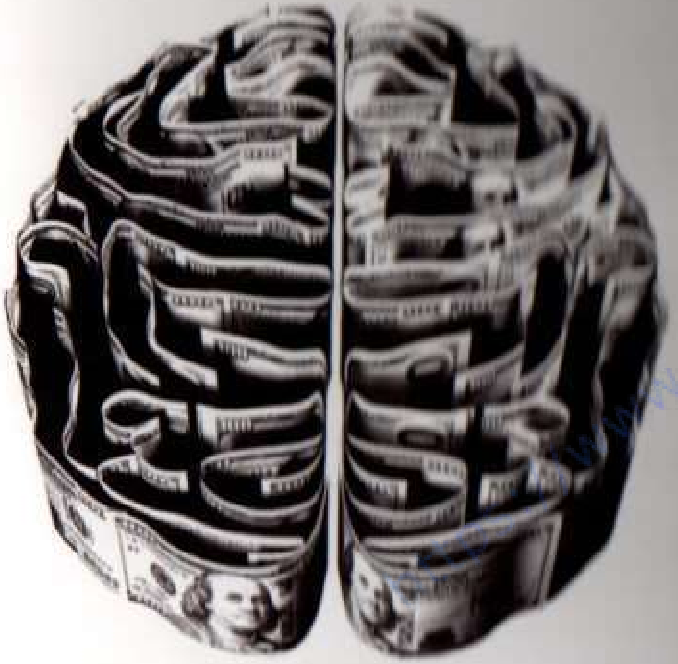
نہیں

تو ابھی پڑھ لیجئے

صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّم

The Psychology Of Money

پیسے کی نفسیات



مورگن ہاؤسل

ترجمہ: وقاص معظم جھوجہ

وقاص معظم جھوجہ 2018 سے مختلف کمپنیوں میں ڈائریکٹر طور پر خدمات انجام دے رہے ہیں۔ 15 سالوں پر محیط ایک بھرپور تعلیمی پس منظر کے ساتھ، انہوں نے یونیورسٹی میں تدریس اور مشاورت (Consultancy) کے شعبہ میں کام کیا ہے۔ کمپیوٹر ٹیکنالوجی اور مالیاتی مضامین کے بارے میں ان کی گہری سمجھ کے ساتھ ساتھ علم فراہم کرنے اور طلباء کو متاثر کرنے کی ان کی صلاحیت نے انہیں طلباء میں پذیرائی دی ہے۔ کمپیوٹر سائنس اور پروجیکٹ منجمنٹ میں ایم فل، الیکٹریکل انجینئرنگ میں ایک تعلیمی بنیاد، اور تعلیم کے مضمون میں ماسٹر کے ساتھ، علم کی دولت اور مسلسل سیکھنے کا جذبہ رکھتے ہیں۔ کیریئر کاؤنسلنگ، ٹیکنالوجی اور مالیاتی تعلیم سے متعلقہ معلومات اور ہدایات کے لئے wmjhoja.com وزٹ کریں